

Kun hankitaan kassa- ja liiketoimintajärjestelmä **RAHOITUS ON PANOSTUS TOIMINNAN KEHITTÄMISEEN**

Teksti: Lasse Talvitie

Kuvat: SKJ



Järjestelmän tuottaman tiedon avulla kassavarat voi panna poikimaan sijoittamalla ne uusien parhaiten myyvien tuotteiden hankkimiseen. Niiden myynnillä sekä järjestelmän hankinta- että rahoituskulut kuoleentuvat nopeasti.

Kassa- ja liiketoimintajärjestelmän hankinta ja rahoitusratkaisu eivät ole menoeriä vaan tehokkaita välineitä hyvän tuloksen tekemiseen.

Liiketoimintajärjestelmä antaa yrityksen toiminnasta ajantasaista ja seikkaperäistä tietoa, joka auttaa kehittämään toimintaa ja parantamaan yritystoiminnan tulosta. Sen avulla yrittäjä tietää joka hetki, mitkä tuotteet myyvät parhaiten ja mitkä makavat varastossa. Suomen Kassajärjestelmät Oy:n (SKJ) muotikaupan tarpeisiin räätälöity järjestelmä kertoo tilanteen tuotteiden kokoa ja väriä myöten. Järjestelmä kertoo myös mihin suuntaan yrityksen talous on menossa, mikä auttaa talouden suunnittelussa vaikeiden aikojen uhatessa.

– Liiketoiminnan tulos tehdään pitkälti jo sisäänostovaiheessa, minkä vuoksi täsmällinen tieto myynnistä on korvaamaton uuden kauden tuotteita ostettaessa. Kun ostetaan oikeanlaisia tuotteita oikeaan aikaan, niitä ei tarvitse myydä polkuhintaan alessa, asiantuntija **Jukka Miinalainen** Myymälätieto Oy:stä sanoo. Myymälätieto toimii SKJ:n järjestelmän asiantuntijana Muotikaupan Liiton jäsenyritysten kanssa.

Yhdeksän kymmenestä SKJ:n liiketoimintajärjestelmän valinneesta yrityksestä hankkii sen rahoituksella. Tämä ei johdu käteisen puutteesta kassassa vaan siitä, että taloudellisesti ajatellen se onärkevin ratkaisu.

– Liiketoimintajärjestelmän hankkiminen ja rahoitusratkaisu eivät ole menoeriä vaan sijoituksia yrityksen toimintaan. Järjestelmän tuottaman tiedon avulla kassavarat voi panna poikimaan sijoittamalla ne uusien parhaiten myyvien tuotteiden hankkimiseen. Niiden myynnillä sekä järjestelmän hankinta- että rahoituskulut kuoleentuvat nopeasti, Miinalainen sanoo.

RAHOITUS NOPEASTI JA HELPOSTI

Kassa- ja liiketoimintajärjestelmän hankinnan rahoituksessa on kysymys leasingvuokrauksesta. Yrittäjä maksaa rahoitusyhtiölle vuokraa järjestelmästä ja laitteista, joiden omistus säilyy rahoitusyhtiöllä sopimuskauden loppuun asti. Yrittäjä voi sen jälkeen lunastaa järjestelmän ja laitteet omakseen nimellisellä hinnalla.

– Yrittäjällä on useita syitä valita vuokraus järjestelmähankintaansa perinteisen ostamisen sijaan. Esimerkkeinä hyödyistä ovat vuokrien vähennyskelpoisuus kuluina

verotuksessa, vuokraus ei rasita yrityksen tasetta, hankinnan jaksottaminen useammalle vuodelle ja vuokrauksen helppous, Siemens Financial Services AB:n (SFS) Suomen maajohtaja, general manager **Toni Hällfast** kertoo.

Kun yritys hakee rahoituspäätöstä, SFS:n luotto-osasto tekee yrityksestä kokonaisvaltaisen arvon. Siinä tarkastellaan muun muassa yrityksen taloudellista tilannetta ja maksutapakäyttämistä. Myymälätieto hakee luottopäätöksen asiakkaan puolesta ja päätös saadaan normaalisti tehtyä välittömästi.

– SKJ:n liiketoimintajärjestelmän hankkiminen rahoituksella on tehty hyvin helppoksi ja nopeaksi asiakkaalle, Hällfast toteaa.

ASIAKAS VALITSEE SOPIMUSAJAN

Myymälätieto ja asiakas kartoittavat sopivimman järjestelmäratkaisun ja miettivät sopimuskauden pituuden vuokrasopimukselle, josta määräytyy asiakkaan kuukausimaksu. Sopimusajat ovat yleensä 24–60 kuukautta.

– Asiakas valitsee itse kassavirtansa kannalta sopivimman sopimusajan, Hällfast painottaa.

Vuokrien maksuväli on tavallisesti kolme kuukautta ja laskutuspalkkio kahdeksan euroa laskulta. Avausmaksu on 50 euroa. Suuntaa antavana esimerkkinä 10 000 euron investointi rahoitettuna 48 kuukaudelle tarkoittaa noin 230–240 euron kuukausivuokraa.

Hällfastin mukaan vuokraus on monella toimialalla jo yleisin käytetty hankintamuoto ja sen osuus on kasvanut merkittävästi laiteinvestoinneissa. Asiakkaan toivomuksesta voidaan toimitukseen liittyviä kuluja ja juoksevia maksuja sisällyttää rahoitukseen, jolloin kulujen ennakointi ja budjetointi helpottuvat.



YHDEN LUUKUN PERIAATE

Myyvälätieto tarjoaa SKJ:n liiketoimintajärjestelmän hankkijoille täyden palvelun. Asiakkaan tarvitsee asioida ainoastaan yhden asiantuntijan kanssa ensimmäisestä yhteydenotosta järjestelmän ja laitteiden toimitukseen saakka. Asiantuntija hoitaa käytännössä kaiken: hän määrittelee yrittäjän kanssa järjestelmän kokoonpanon, opastaa laitteiden valinnassa ja organisoii ja aikatauluttaa niiden toimituksen ja asennuksen ja hoitaa myös rahoitusjärjestelyt.

SKJ:N JÄRJESTELMÄ KOOSTUU OHJELMAMODUULEISTA

Yrittäjä voi aloittaa Citykassa-peruskokoonpanolla ja laajentaa sitä tarpeen mukaan myöhemmin. Järjestelmään voi liittää esimerkiksi laskutus ja myyntireskontra-, asiakashallinta-, kanta-asiakasseuranta-, verkkokauppa- ja useita muita liiketoimintaa tukevia moduuleja.

Järjestelmä pystytään mitoittamaan vastaamaan parhaalla mahdollisella tavalla niin pienten kuin suurtenkin yritysten tarpeita. Se soveltuu niin yhden liikkeen yrityksen kuin monen liikkeen ja tukku- ja verkkokauppaa käyvän ketjun käyttöön. Asiakas maksaa aina ainoastaan niistä ominaisuuksista, jotka hän valitsee ja joita hän tarvitsee, Miinalainen korostaa.

Suomalaisen SKJ:n liiketoimintajärjestelmä on markkinoilla olevista liiketoimintajärjestelmistä monipuolisin ja siitä on kehitetty yhdessä asiakkaidemme kanssa versio erityisesti muotikauppatoimialan tarpeisiin. Ohjelmistoa on kehitetty jo yli 20 vuotta ja siihen liitetään jatkuvasti uusia ominaisuuksia. Järjestelmä on käytössä jo yli 3 000 yrityksessä.

10 ASKELEEN POLKU

osapuolelle.

1. Yhteydenotto. Asiakas ottaa yhteyttä Myymälätiedon edustajaan puhelimitse tai nettisivujen kautta. (Yhteystiedot alla)

2. Tarvekartoitus. Asiakkaan tarpeiden kartoitus ja järjestelmän niitä vastaavien moduulien valinta. Järjestelmää voidaan täydentää helposti myöhemmin.

3. Tarjous. Myymälätieto tekee asiakkaalle tarjouksen. Järjestelmän kokoonpanoa voidaan vielä viimeistellä.

4. Rahoitus. Jos asiakas haluaa rahoituksen, hän päättää summan ja maksuaikataulun. Myymälätiedon edustaja hoitaa kaiken yhteydenpidon rahoitusyhtiön kanssa.

5. Nimi papereihin. Kun asiakas hyväksyy tarjouksen, allekirjoitetaan sekä järjestelmän toimitussopimus että mahdollinen rahoitussopimus. Asiakas saa yksityiskohtaiset ohjeet, mitkä asiat hänen pitää hoitaa ja miten. Tällaisia asioita ovat esimerkiksi sopimukset pankin ja tietoliikenneyhteysien tarjoajien kanssa.

6. Aloituspalaveri. Palaverissa käydään läpi koko toimitus kohta kohdalta: mistä on sovittu, kuka hoitaa minkin asian ja millä aikataululla. Kaikki asiat kirjataan yksityiskohtaiseksi toimintaohjeeksi kummallekin

7. Asennus ja koulutus. Laitteisto asennetaan ja asiakkaan henkilökunta perehdytetään sen käyttöön. Koulutuksen laajuus ja kesto riippuvat toimitettavan järjestelmän laajuudesta ja asiakkaan tarpeista.

8. Tukipalvelut. Asiakas saa aina tarvittaessa tukea ja opastusta järjestelmän käyttöön tukihenkilöiltä.

9. Päätöspalaveri. Kun järjestelmä on toiminnassa, asiakas ja järjestelmän toimittaja käyvät vielä koko prosessin läpi ja mahdolliset ongelmat ratkaistaan.

10. Päivitykset. Järjestelmää kehitetään jatkuvasti ja siihen tulee uusia ominaisuuksia. Asiakas saa ohjelmistopäivitykset automaattisesti internetin kautta. Myymälätiedon edustaja on aika ajoin yhteydessä asiakkaaseen, jotta asiakkaan järjestelmää voidaan kehittää vastaamaan paremmin muuttuneita tarpeita. Tukipalvelut ovat koko ajan asiakkaan käytössä.

Koko prosessi yhteydenotosta järjestelmän käyttöönottoon asti onnistuu nopeimmillaan alle viikossa. Esimerkiksi maksukorttipalvelusopimukset pankin kanssa ja tietoliikenneyhteysien järjestäminen voivat aiheuttaa viivästyksiä.

Lisätietoja:

Myyvälätieto Oy, Jukka Miinalainen, puh. 050 361 8000. www.myymalatieto.fi
SKJ Oy, Jouni Hyttinen, puh. 050 057 0546. www.skj.fi
Siemens Financial Services AB, puh. 010 511 3140.
finance.siemens.com/financialservices/fin/