

# WHITE PAPER: Oletko myymässä itseäsi konkurssiin?

Opas ennakoivaan riskienhallintaan  
ja luottotappioiden välttämiseen



Kirjoittaja: Terho Laakso  
Toimitusjohtaja, Taloustutka

# WHITE PAPER: Oletko myymässä itseäsi konkurssiin?

Opas ennakoivaan riskienhallintaan ja luottotappioiden välttämiseen

**Julkaisija:** Taloustutka

**Kirjoittaja:** Terho Laakso, Toimitusjohtaja

---

## 1. Riskienhallinta ei ole jarruttamista – se on tuloksentekoa

B2B-kaupassa yksittäinen huti voi pyyhkiä pois koko kvartaalin onnistumiset. Silti monessa yrityksessä asiakasriskejä katsotaan edelleen peruutuspeilistä: reagoidaan vasta, kun lasku on jo perinnässä tai asiakas selvitystilassa.

**Suora kysymys:** Onko myyntitiimisi palkittu siitä, että he täyttävät tilauskirjat yrityksillä, joilla ei ole aikomustakaan (tai kykyä) maksaa? Jos et tiedä asiakkaasi todellista maksukykyä tänään, teet riskisijoituksia, et kauppaa.

## 2. Tunne vihollisesi: Luottoriskin eri kasvot

Asiakasriski ei ole yksi könttä, vaan se hiipii liiketoimintaasi eri muodoissa. Taloustutka tekee näistä näkyviä ennen kuin vahinko tapahtuu:

- **Luottoriski:** Asiakas on jo valmiiksi kuilun partaalla. Heikko kannattavuus ja korkea velkaantuneisuus ovat varoitusmerkkejä, joita ei pidä sivuuttaa “hyvän tyypin” takia.
- **Maksuriski:** Kyse on kurista. On yrityksiä, joilla on rahaa, mutta jotka käyttävät sinun yritystäsi korottomana pankkina.
- **Maksuviiveet:** Tämä on savu ennen tulipaloa. Toistuvat viiveet kertovat heikkenevästä maksukyvyvästä jo kuukausia ennen virallisia häiriömerkintöjä.
- **Konkurssit ja selvitystilat:** Nämä eivät tapahdu salamaniskusta. Ne ovat pitkän kuihtumisen lopputulos, joka on luettavissa luvuista kauan ennen lopullista pistettä.

### 3. Tunnista helmet, karsi pommiasiakkaat

Pommiasiakas näyttää päällepäin houkuttelevalta – kenties iso liikevaihto ja nimekäs brändi – mutta taloudelliset faktat paljastavat vääjäämättömän riskin. Ilman reaaliaikaista dataa nämä pommit räjähtävät luottotappioina juuri silloin, kun sitä vähiten odotat.

Taloustutka tuo pöytään kovat faktat: kannattavuuden kehityksen, velkaantuneisuuden tason ja maksuhäiriöt. Kun tiedät muutokset asiakkaan maksukäyttäytymisessä heti, voit muuttaa maksuehtoja tai rajoittaa lisämyyntiä ennen kuin tappio realisoituu.

### 4. Myynti ja riski: Vihollisesta samalle puolelle rintamaa

Usein myynti haluaa kauppaa ja taloushallinto jarruttaa. Tämä on turha konflikti, joka poistuu tiedolla. Taloustutkan avulla myynti muuttuu fiksummaksi:

- **Ei turhaa työtä:** Myynti ei haaskaa kalleinta resurssiaan yrityksiin, jotka ovat jo maksuhäiriöisiä.
- **Räätälöidyt ehdot:** Voit myydä melkein kenelle vain, kunhan maksuehdot on sovitettu todellisen riskitason mukaan.
- **Kestävät kaupat:** Myyjän ja yrityksen intressit kohtaavat, kun ymmärretään realiteetti: **Vain maksettu kauppa on todellista kauppaa.**

### 5. Mittarit, joilla tulosta johdetaan (KPI)

Jos et mittaa riskiä, et johda sitä. Seuraa näitä kolmea:

1. **Luottotappioiden määrä:** Tavoitteena on pyöreä nolla.
2. **DSO (Days Sales Outstanding):** Kuinka monta päivää rahasi makaavat maailmalla turhan takia?
3. **Riskiasiakkaiden osuus:** Kuinka suuri osa salkustasi koostuu pommiasiakkaista, joiden maksukyky on vaakalaudalla?

## 6. Yhteenveto: Tieto on investointi, joka maksaa itsensä takaisin

Asiakasriskit eivät ole sattumaa, vaan ennakoitavissa olevia tapahtumaketjuja. Taloustutka ei ole vain yritystietopalvelu, vaan riskienhallinnan väline, joka maksaa itsensä takaisin usein jo ensimmäisen vältetyn luottotappion myötä.

Tieto on edullinen vakuutus: kun tiedät, kenen kanssa kättelet, et suojaa vain selustaasi, vaan varmistat, että jokainen myyntiin käytetty tunti tuottaa oikeita euroja. **Lopeta arvuuttelu ja aloita tietoon perustuva voittaminen.**

Kokeile Taloustutkan yritystietopalvelua 14 päivää maksutta ja ilman sitoutumista:

[Taloustutkan 14 päivän ilmainen koekäyttö.](#)

Tai varaa 30 minuutin palveluesittely – keskustellaan juuri yrityksellesi parhaasta ratkaisusta!

[Varaa 30 minuutin Taloustutka-esittely.](#)