



**Oletteko laskentatietoisia? mututietoisia?  
Vai täyskatteisen hinnoittelun omaavia?**

**ZORRO 3,335 sisäinen laskenta**  
**Markku Jääskö Gsm +358 414 830 920**  
**[z.herttoniemi@gmail.com](mailto:z.herttoniemi@gmail.com)**

Täyskatteinen hinnoittelu - kassavirtapohjainen liiketoiminta - ei yllätyksiä!  
Olemme mallintaneet liiketoimintaa vuodesta 1994 alkaen.  
Teollinen tuotanto – logistiikka ja liike-elämän palvelut.



Kilpailutilanne määrittää menestyksen. Myös taantumassa voi menestyä, kunhan tienaa jalostusarvoa enemmän kuin yhtiön kulut ovat. Menestyvien ja menestymättömien yhtiöiden suurin ero on se, että menestyjät tietävät mitä myydä ja mitä ei myydä. Tai vastaavasti menestyvät yhtiöt tietävät mitä korotuksia tuotteiden hintoihin pitäisi neuvotella, jotta hintarakenne olisi kantava. Yhtiöissä voi olla tuotteita, jotka eivät jalostusarvolla pääse edes – lähettämöön. Myynti haluaa näitä kuitenkin myydä.

Pahin yhdistelmä on se, että myynti tekee kovasti kauppaa, sopii sopimuksia, vaatii logistiikkaa uusiin reittimuutoksiin, mutta hintatietoisuutta ei ole koko yhtiössä. Myynti on ikään kuin oma osasto, joka vain myy vailla tietoa siitä, miten talous linkittyy asiaan. Usein tämä näkyy yhtiön tuloksessa huonoina lukuina.

Yhtiön tulos- ja taselaskelma ei kerro kuin kuvan ja sisäinen laskenta kertoo sitten sen mitä jalostusarvoeriä ja katetarvemääriä tuotannolle tulee asettaa ja missä hintatasoissa sopimukset tulee pysyä. Tai toisinpäin, tuotannon tehojen kautta jyvittyy jalostusarvo Valmistetulle tuotannolle.

Päätös on aina "miekkaterävä", on se sitten tuottoisa päätös tai negatiivinen päätös. **ZORRO** sisäisen laskennan tuottama tieto on parasta tietämystä, mitä yrittäjä löytää omasta yhtiöstään. Sisäinen laskenta, kellotus ja tuotannon tehojen seuranta on saatavissa nyt ostopalveluina. Lisätietoja **Markku Jääskö** **Gsm +358 414 830 920**.

Sisäisen laskennan palvelut tuotannollinen 3,335 versio ja käyttö-oikeus lisenssit liitetään kokonaispakettiin.

2+3 pv =1 lasku, yhteensä hintaan 4.200,00 € ALV 0 %. (840,00 €/päivä ALV 0%.)

ZORRO sisäisen laskennan MS Excel sovellus lisenssi 185,00 €/kk, 2.220,00 €/vuosi ALV 0%.

Koko vuosi yhteensä = 6.420,00 €/ALV 0%. **Saatavissa neljään (4) laskuun = 1.605,00 € ALV 0%/kpl/3kk.**

ALV 24 % lisätään hintoihin laskutuksen yhteydessä.



ZORRO MS Excel laskentasovelluksesta on saatavissa, **tuotannollinen** teollisuuden versio, sekä **palveluversio** kuljetusliikkeen, logistiikan, maanrakennusliikkeen, edustusliikkeen, myyntiyhtiön, konsulttiyhtiön yms tarpeisiin.

Sisäisen laskennan **palveluversio** nyt päivähintaan ja käyttö-oikeuslisenssit liitetään kokonaispakettiin.

3 pv =1 lasku, yhteensä hintaan 1.770,00 € ALV 0 %. (590,00 €/päivä ALV 0%.)

ZORRO sisäisen laskennan MS Excel sovellus 85,00 €/kk, 1.020,00 €/vuosi ALV 0%.

Koko vuosi yhteensä = 2.790,00 €/ALV 0%. **Saatavissa neljään (4) laskuun = 697,50 € ALV 0%/kpl/3kk.**

ALV 24 % lisätään hintoihin laskutuksen yhteydessä.



toiminnan tunnusluvuista sekä suunnitellun ja/tai harjoitetun liiketoiminnan veroseuraamukset. Sovellus kokoaa tuloslaskelman ja laskee yhdessä tasetietojen kanssa toiminnasta ja taloudesta kertovat tunnusluvut.

Kun yrityksen tuotot ja kulut on syötetty kassavirtaperusteisesti eli jaettu yrityksen kannalta sopiviin tarkastelujaksoihin (vko, kk) **ZORRO** -sovellukseen, yritys voi seurata omaa käyttöpääomatilannettaan ja kassavirtaansa koko ajan reaaliaikaisesti, kun se suunnittelee ja/tai päivittää ja seuraa omaa liiketoimintaansa ja sen kehittymistä.

Kun yritys investoi, siitä aiheutuu muutoksia yrityksen kulurakenteessa. **ZORRO** -sovellus laskee investointien aiheuttamien muutosten vaikutukset tuotteiden tai palveluiden hintoihin ja kannattavuuteen. **ZORRO** -sovelluksesta nähdään myös, kuinka paljon pitää myydä enemmän, jos hinnat pidetään entisellä tasolla. Investointien kannattavuusarviointit pystytään näin muuttamaan varsin konkreettiselle tasolle myös sellaisissa yrityksissä, joissa tuotteiden lukumäärä on suurempi kuin yksi. Investoinneista aiheutuvat kulut pystytään tarvittaessa kohdistamaan sille tuotteelle tai sille tuoteryhmälle, jota investointi nimenomaan koskee. Silloin investointi ei rasita muuta tuotteistoa.

**ZORRO** -sovellus laskee ja kertoo työn tuottavuuden niissä sovelluksissa, joissa tuotteiden valmistusajoille annetaan painoa, eli se mittaa käytössä olevan toiminnan käyttöasteen ja laskee tuntikatteen. Se näyttää, milloin myyntimäärät edellyttäisivät työvoiman lisäystä tai vähennystä.

**ZORRO 3,335 sovellus**  
on sisäisen laskennan työkalu.  
Kehitetty omistajan, yrittäjän, talousjohtajan tai  
hinnoittelusta vastaavan henkilön käyttöön.



**ZORRO** -katetarveperusteinen taloushallinnon hinnoittelu- ja laskentasovellus MS Excel taulukkolaskentaohjelmassa tarjoaa erinomaisen suunnittelupohjan kannattavan ja tasapainoisen liiketoiminnan aikaansaamiseksi. Sovelluksen käyttö opettaa liiketoiminnan perusteet; se luo pohjan tuote- ja asiakohtaiselle myyntibudjetille, sekä muulle täyskatteiselle kulurakenteen budjetoinnille ja niiden avulla katetarveperusteiselle hinnoittelulle. **ZORRO** -sovellus kertoo siihen syötettyjen budjettitietojen tai toteutuneiden arvojen perusteella yrityksen liiketoimintatuloksen vuositasolla tai halutuilla tarkastelujaksoilla. Sovellus mahdollistaa myös erilaiset entä/jos – kyselyt, joilla voidaan varmistaa vaihtoehtoiset toimintamallit ja kilpailukyvyyn säilyminen ja/tai parantaminen.

**ZORRO** -sovellus on erinomainen budjetoinnin apuväline, joka samalla sallii jatkuvan, muuttuvien olosuhteiden päivityksen, niin, että yritysjohto on koko ajan selvillä ympäristön aiheuttamien muutosten ja/tai omien päätöstensä vaikutuksista yrityksensä tulokseen, oli sitten kyse kysynnästä, kannattavuudesta, käyttöpääoman riittävydestä, raaka-aineiden hinnoista, korkotasosta, alennuspolitiikasta, provisioista, palkkaratkaisusta, katetarpeen jakoperusteista, tuotekehityksestä, alihankinnan käytöstä, yms.

**ZORRO** -sovellus laskee ja vertaa kumulatiivisesti, saavutetaanko kannattavuustavoitteet, kun käytössä ovat toteutuneet ja päivitetty hinnat ja myyntimäärät sekä muut päivitettyt kustannuserät. Se kertoo, mikä on käyttöpääomatilanne ja työn tuottavuus kulloisessakin tarkasteluvaiheessa. Se kertoo uusien investointien vaikutuksen koko yrityksen ja eri tuoteryhmien katetarpeeseen ja kannattavuuteen, mutta nimenomaan yksittäisten tuotteiden hintoihin. Se kerää tiedon myös siitä, kuinka paljon yksittäisiä raaka-aineita ja tarvikkeita liiketoiminta tarvitsee ja käyttää myyntiä vastaavaan tuotantoonsa. Sovellus kertoo myös muista talouden ja

**ZORRO 3,335 sovellukseen kuuluu**  
veloitukseton etäyhteystuki ja puhelintuki  
Ma – Pe, 9 – 16 välillä  
Tai sovittuna ikaana.  
Gsm +358 414 830 920  
Markku Jääskö



**ZORRO** -sovellus laskee ja kertoo tuotantolinja- tai konekohtaisen kuormituksen ja auttaa siten suunnittelemaan ja optimoimaan omaa myyntiä tuotannon olosuhteet huomioiden tai vastaavasti kertomaan linja- tai konekohtaisen kapasiteetin lisäystarpeen.

**ZORRO** -sovelluksella on turvallista suunnitella ja optimoida tuotevalikoimaa kulloiseenkin kilpailutilanteeseen ja yrityksen sen hetkiseen tilaan soveltuvaksi. Uusien tuotteiden mukaanoton ja tuotekarsinnan vaikutukset ovat heti nähtävissä, sekä kannattavuudessa, että työn tuottavuudessa. Tuotekehitystä varten toteutetut reseptimuutosten taloudelliset seuraamukset ovat näin ollen heti nähtävissä.

**ZORRO** -sovellukseen on sisällytetty myös katetarve, ja tuottoajatteluun ja -laskentaan perustuva provisiopohjainen palkkausjärjestelmä. Sen avulla nähdään jo suunnittelu- eli budjetointivaiheessa, kuinka paljon provisioita joudutaan maksamaan.

**ZORRO** -sovellus laskee ja kertoo myös, kuinka paljon todellisuudessa provisioita joudutaan maksamaan kullakin jaksolla ja yhteensä vuositasolla. Toimintamalli on hyödyllinen myös provisiopalkkauksen kohteena olevalle, sillä hän voi itse suunnitella palkkauksensa perusteena olevaa myyntiään ilman, että työnantajan edut siitä kärsivät; malli pitää huolen siitä, ettei yrityksen katetarve, eikä niin haluttaessa myöskään tuoteryhmien katetarve pääse alittumaan, eikä tuote- ja tuotantorakenne vinoutumaan.

**ZORRO** -sovellukseen on rakennettu muuntokerroin, joka sallii eri valuuttojen käytön; kustannusrakenne ja hinnat voidaan syöttää halutussa valuutassa tai muina valuuttoina ja tulokset näkyvät valittuna valuuttana.

**ZORRO 3,335 sovellus**  
on helppokäyttöinen, sekä logiikaltaan selkeä.  
MS Excelin peruskäyttökokemuksen osaava  
pärsjää sovelluksen kanssa hyvin.



**ZORRO** -laskentasovelluksen simulointimahdollisuudet ovat lähes rajattomat. **ZORRO** -sovellus käsittää tällä hetkellä kymmenen tiedostoa.

***Kaikki tiedostot ovat linkitettyjä toisiinsa niin, että ne muodostavat yhden kokonaisuuden, missä kaikki vaikuttaa kaikkeen.***

**1) Myyntikatetarvelaskelmatiedosto.** Syötetään yrityksen tavoitetulos, kaikki yrityksen rahoitusasemaan liittyvät kuluerät (lainojen lyhennykset ja/tai poistot, korot, yms.) ja kiinteät kustannukset eriteltyinä ja jaoteltuina yrityksen omien tarpeiden mukaan jaksotettuna kassavirtaperusteisesti (yleensä kuukausitasolla). Kassavirtaa varten myyntikatetarvelaskelmaosaan linkittyvät myös todelliset muuttuvat kustannukset **ZORRO** -sovelluksen muista tiedostoista.

**2) Raaka-aineet-tiedosto.** Syötetään raaka-aineet ja tarvikkeet, sekä niiden yksikköhinnat. Tiedosto laskee aluksi budjetoidun myynnin ja budjetoitujen ostohintojen perusteella aine- ja tarvikekäytön, mikä myöhemmin tarkentuu toteutuneen myynnin ja toteutuneiden ostohintojen mukaisesti.

**3) Resepti tai vastaavasti alihankinta-tiedosto.** Huomioitu myös mahdollinen alihankinnan käyttö. Näissä tiedostoissa rakentuu tuotteiden omakustannusarvon perusta.

### **ZORRO 3,335 sovellus**

Sopii elintarviketeollisuuteen ja muuhun tuotannolliseen toimintaan.  
Tavoitteena on auttaa yrittäjää menestymään ja hinnoittelemaan tuotteensa oikein ja täyskätteisesti.



**4) Myyntitiedosto budjetti- ja päivätasoinen.** Sekä budjetoitava, että toteutunut myynti syötetään tiedostoon tuotekohtaisesti kullekin tarkastelujaksolle erikseen, jotta kassavirtalaskenta ja liiketoiminnan laajuuden ja kannattavuuden seuranta olisi mahdollista.

**5) Laskentatiedosto.** Siinä tapahtuu varsinainen kannattavuuden laskenta. Laskennan tuloksena syntyvät myyntibudjetin, myyntikate-tarpeen (= voitonjakoerät, rahoitukseen liittyvät kuluerät ja kiinteät kulut) ja omakustannusarvon (=muuttuvat kulut) mukaisen tuotteiden katetarveperusteiset hinnat ja niiden mukainen liikevaihto ja kannattavuus (=se liikevaihto ja myyntikatetuotto, joka pitäisi saavuttaa budjetoidulla myynnillä ja kustannusrakenteella), sekä yrityksen se liikevaihto ja kannattavuus (=myyntikatetuotto), joka muodostuu yrityksen käyttämällä sen hetkisillä hinnoilla, budjetoidulla kustannusrakenteella ja budjetoiduilla myyntimäärillä. Lisäksi laskentatiedosto peilaa markkinahinnan ja katetarvehinnan riittävyyttä, sekä huomioi ne sopimuseikat mitä yrityksen kaupallisissa sopimusneuvotteluissa on sovittu. Laskentatiedostossa on nähtävissä ne tuotteet, jotka ovat yrityksen kannalta tärkeitä, täyskatteinen kannattavuus kunnossa ja myös ne tuotteet missä täyskatteinen kannattavuus jää vajaaksi.

Laskentatiedosto vertailee koko ajan tuotekohtaisesti, tuoteryhmäkohtaisesti, asiakas- ja asiakasketjukohtaisesti ja koko yrityksen osalta katetarveperusteista toiminnan tasoa ja kannattavuutta siihen toiminnan tasoon ja kannattavuuteen mikä syntyy yrityksen käyttämällä hinnoilla, jos ne poikkeavat katetarveperusteisista hinnoista.

Laskentatiedostossa voidaan pohtia vaihtoehtoisia **entä/jos** – tilanteita; jos hinta olisi tämä, niin mikä olisi tarvittava uusi myyntimäärä, tai jos myydäänkin näin paljon tai näin vähän, minkälaisen pitäisi myyntihinnan silloin olla.

### ZORRO 3,335

Laskentasovellus ei ole taloushallinto-ohjelma, vaan itsenäinen MS laskenta sovellus, millä yrityksen valmistamille tuotteille löydetään kestävä ja kantava hintataso.

Tässä esitteessä kuvatussa laajuudessa.



**6) Seurantatiedosto.** Laskee yrityksen taloudellisen aseman (=liikevaihto ja myyntikatetuotto) haluttuna ajankohtana tilikauden aikana, kumuloituneen toteutuneen myynnin ja toteutuneiden hintojen pohjalta ja vertailee sitä vastaavaan budjetoituun taloudelliseen asemaan. Laskennassa tarvittavat tiedot linkittyvät tähän tiedostoon muista tiedostoista.

**7) Hinnoittelutiedosto.** Syötetään ne myyntihinnat, joita kaupanteossa aiotaan käyttää ja joilla halutaan tarkastella muodostuvaa toiminnan tasoa ja kannattavuutta. Siihen syötetään myös kumulatiivisista liikevaihdon ja kannattavuuden seurantaan varten ne uudet hinnat, joita on käytetty syystä tai toisesta tilikauden aikana.

**8) Logistiikkatiedosto.** Syötetään logistiikkaan ja jakelutoimintaan liittyvät reittitiedot. Logistiikkatiedostossa muodostuu oma- reittinen jakeluverkko, tai sitten tiedostosta löytyy logistisiin jakeluratkaisuihin liittyen tarvittavat avaintiedot neuvotteluiden pohjaksi.

**9) Päivämyyntitiedosto.** Tiedosto millä seurataan ja budjetoidaan päivämyynti. Näin varmistetaan yrityksen budjetin toteutuminen, sekä suunnitelmien realisoituminen käytännön riittäväksi volyymiksi. Jokainen itseään kunnioittava yritysjohtaja vaalii päivämyynnin riittävyttä, sekä ponnistelee koko organisaation voimin tarvittavan päivämyynnin eteen.

### **ZORRO 3,335 Sisäinen laskenta**

on käytössä yli 40 yrityksessä ja auttaa yrittäjiä menestymään.

Sisäisen laskennan kautta.

Laskennan käyttö, kiteyttäen auttaa yrittäjää keskittymään sellaiseen tuotantoon, missä on katetuotto ja markkinahinta kohdallaan sekä yrityksen tuotantotehokkuus löytää menestymisen tasapainotilan.



**ZORRO 3.335 sovellus** antaa tärkeimmän vastauksen hintoihin siten, että se huomioi yrityksen kulurakenteen, tuotannon, tehot, täyskatteisen katetarpeen, reseptiikan, logistiikan, sekä asiakkaalle annetut sopimusperät. (Olipa ne sitten millä ”kuviolla” tahansa rakennettu.) Lisäksi sopimusperät huomioidaan tuotteiden hinta-tarpeessa, sekä kassavirtalaskennassa. Kassavirtalaskenta on käytännössä päiväkohtaisen myynnin kirjaamisen jälkeen välittömästi nähtävissä. Näet helposti kassavirran kumulatiivisen tilanteen ja kehityksen.

Mikäli yhtiösi on tilanteessa missä kassa käy kireänä, näet helposti sisäisen laskennan osiosta, mitkä tuotteet tuottavat ja mitkä ei, huomioiden nykyiset sopimusperät. Voit sovelluksesta kätevästi tulostaa uuden hinnaston missä asiakaskohtaiset sopimusperät on oikein otettu huomioon. Voit tehdä ”välittömän” korjauksen tai sitten ”hivuttaa” jatkoneuvotteluissa hinnat tarvittavalle tasolle.

**Käyttäessäsi ZORRO 3,335 sovellusta**, voit lopettaa varausten kirjaamisen ja purkamisen sopimusperiin liittyen. Sovellus laskee asiakaskohtaisesti asiakkaan kanssa sovitut sopimusperät osaksi asiakkaan hintoja. Lisäksi täyskatteinen hinnoittelu huomioi tuotevalikoimaa suunniteltaessa, mitä tuotteita markkinoille on saatava ja myytävä. Ja myös ne tuotteet, mitä ”asiakas” haluaa halvan hinnan vuoksi sinulta juuri ostaa ja mihin olet yrittäjänä ja myyjänä suostuvainen.

Voit kätevästi hinnoitella myös konsulentti-esittelyt, radio-mainokset, tv-mainokset ja muut mainosbudjetit yritys- ja asiakastasolla. Lisäksi voit käyttää erilaisia takuukirjauksia ja tarkastella näiden osuutta kokonaisuutena ja asiakastasolla. Ja mikä tärkeintä, voit myös tarkastella hintojen riittävyyden tähän kaikkeen. Onko varaa? Vai eikö ole varaa?

### **ZORRO 3,335**

Laskentasovellus kokoaa yrityksesi ”alueet” yhteen kantaan, mistä on helppo ohjata ja tehdä tarpeelliset päätökset.

ZORRO yhdistää ”vasemman ja oikean käden”, sekä tuo kokonaistiedon uudelle tasolle, kuin kirjanpidollinen Tulos- ja taselaskenta.



**ZORRO 3.335 sovelluksen**, käyttöönotto on yleensä 2 + 3 päivää kestävä vaihe. Ensimmäisenä päivänä läpikäydään sovellus, sekä tarkastellaan asiakkaan nykytilannetta. Toisena päivänä syötetään sovellukseen nykyiset asiakkaan laskennan kannalta tarvittavat avaintiedot. Tulos- ja tase, reseptiikka, logistiikkatiedot yms. 3-5 päivinä ohjelmaan syötetään kellotuksen tuottama data. Tämä tarkoittaa käytännössä tuotannossa mukanaoloa ja läpimenodatan keräämistä tuotannosta.

Sovelluksen käyttöönotossa on hyvä nimetä vastuuhenkilö, joka tulee päivittämään ja olemaan mukana myös myöhemmin, sillä sovellus vaatii ajantasalla pysyäkseen aika-ajoin tapahtuvaa tilannekuvan päivittämistä, vastaamaan kulloistakin tilannetta. **ZORRO 3,335 sovellus** on avainhenkilösovellus.

Yleensä **ZORRO 3,335 sovelluksen** käyttöönotto kestää viikon. Mikäli tuotteistoa tai kellotusta on arvioitua enemmän käytetään lisäpäiviä tarpeen mukaan. Avainhenkilö voi omalta osaltaan sitten täyttää reseptiikan tietoja, kunhan on saanut ”asiasta kopin”.

**ZORRO 3,335 sovellus** on huolellisesti säilytettävä ja käytettävä laskentakokonaisuus. Yhtiön avaintiedot kerääntyvät sovellukseen ja sen vuoksi on tärkeää huolehtia, ettei sovellus joudu väärin käsiin.

**ZORRO 3,335 konsultoinnin** aikana saatu / päivitetty tieto on täydellisen vaitiolovelvollisuuden ja liikesalaisuuksien piirissä. Kolmannelle osapuolelle. Autan yrittäjää löytämään oman menestymisen.

## ZORRO 3,335

Laskentasovellus tuo yhtiöön sen avaintiedon, millä yhtiö pärjää kilpailussa, sekä osaa tehdä tarvittavat siirrot markkinoilla.

Lisäkonsultointipäivät on ostettavissa tarpeen mukaan.

Kilpailijoiden seuraaminen markkinassa on myös ostopalveluna – Markkinahinta!



### **Yhteystiedot:**

**Markku Jääskö**  
**Gsm +358 414 830 920**  
z.herttoniemi@gmail.com  
www.hiko21.com/zorro

### **Laskuttaja:**

**TT Aigi 700**  
Hitsaajankatu 19 A  
00810 HELSINKI  
Y-tunnus 3137225-3

**ZORRO 3,335**

Copyright ja tekijänoikeudet sovellukseen.  
Kaikki oikeudet pidätetään.  
Markku Jääskö