

Uuden palvelun tuominen markkinoille

Case: Velliperä Heavy Machinery Experience

Jyrki Sivonen
Opinnäytetyö
2010
Liiketalous
Oulun seudun ammattikorkeakoulu

ALKUSANAT

Tämä opinnäytetyö on suoraa jatkoa koko tähänastiselle työuralleni, joka on alkanut yhdeksänkymmentäluvun puolivälissä Ylikiimingin turvesoilla. Perheen koneyrityksessä toimiminen oli välillä jäämässä kokonaan ja lähdin opiskelemaan tradenomitutkintoa Raaheen. Muutaman sattuman kautta kuitenkin päädyin takaisin Ylikiiminkiin ja suoraan jatkamaan perheyrittystä. Aikaisemman Velliperän Muta ky:n raunioille perustettiin Sivonen Group oy, joka lähti uudistamaan ja tehostamaan liiketoimintaa. Alkuperäinen liiketoiminta on nyt hiottu toimimaan ja on aika suunnitella uutta toimintaa vanhan tueksi.

Tässä opinnäytetyössä käsitellään Velliperä heavy machinery -kaivinkonepuiston suunnittelua ja toteuttamista. Suuret koneet kiehtovat monia ja vain harvalla on mahdollisuus päästä niitä ikinä kokeilemaan. Monella pojalla jäi suuria visioita toteuttamatta hiekkalaatikolla ja armoton kateus naapurin hienoon leluun on jäytännyt tähän päivään asti. Idean toimivuuteen olen saanut luottamusta sen syntymästä asti. Tradenomiopiskelijaliiton liittohallituksessa toimiessani vuonna 2008 olimme pitkän kokouksen jälkeen saunomassa hallituksen miesporukalla ja puhuimme juuri alkaneesta yrittäjyydestäni. Joku tuli maininneeksi koneiden vuokraamisen tavallisen kaduntallaajan käyttöön maksua vastaan ja ajatus jäi kytämään. Hallituskaverini Ville Koveron kanssa ideaa on sittemmin työstetty ja halkoja on niiden ajatusriihien aikana ehtinyt saunan pesässä palaa motti jos toinenkin. Aina kun olemme kääntyneet ulkopuolisen avun pariin ja kertoneet ideastamme, reaktiot ovat olleet pelkästään positiivisia. Useimmat ovat lupautuneet välittömästi asiakkaiksemme. Näillä eväillä on erittäin hyvä lähteä jatkamaan.

Jyrki Sivonen, uuden palvelun tuominen markkinoille Case: Velliperä Heavy Machinery Experience, 2010, Oulun seudun ammattikorkeakoulu, Raahen tekniikan ja talouden kampus, Liiketalouden koulutusohjelma 25 sivua + 3 liitettä

TIIVISTELMÄ

Kesällä 2008 perustettiin Sivonen Group oy, joka jatkoi Velliperän Muta ky:n liiketoimintaa, koneurakointia, Ylikiimingin alueella. Alalla on ollut tunnetusti jo pitkään matalat katteet ja leveämmän leivän tarjoavaa toimintaa oli koneille etsitty alusta lähtien.

Opinnäytetyön tarkoitus oli selvittää uuden, jo suhtellisen pitkälle ideoidun palvelun kannattavuutta ja sen toteutusta.

Tutkimuksessa käytiin läpi yrityksen senhetkiset asiakkaat ja toiminnot, sekä kuvailtiin uutta palvelua, sen kohderyhmiä, hinnoittelua, kilpailijoita ja kannattavuutta. Tutkimus osoitti, että nykyinen yritys ei ole toistaiseksi ollut kannattava, ja lisäliiketoiminnalle on tarve. Uutena palveluna tutkittiin Ylikiiminkiin sijoittuvaa Velliperän kaivinkonepuistoa, jossa asiakkaat pääsevät maksua vastaan ajamaan maansiirtokoneilla. Kannattavuusanalyysin mukaan voidaan tehdä johtopäätös, että uusi liiketoiminta olisi kannattavaa. Tunnusluvut ja kannattavuusanalyysi kuuluvat julkaisemattomaan tausta-aineistoon liikesalaisuuden vuoksi.

Avainsanat: kannattavuusanalyysi, liikeidean kehitys

Jyrki Sivonen, Introducing a New Service, 2010, Oulu University of Applied Sciences, Raahel School of Engineering and Business, 24 pages + 3 Appendices

ABSTRACT

Sivonen Group Oy was founded in the summer of 2008 to continue Velliperän Muta Ky's business in heavy machinery contracting in Ylikiiminki region. The margins in the industry have been low a long time and activities that would bring better income had been sought from the beginning. The aim of the Bachelor's Thesis was to study the profitability and introduction of a new, comparatively well designed service. The company's present customers and operations were studied, and the new service was described in general as well as its target groups, pricing, competitors and profitability. The study showed that the company, as it is now, has not been profitable yet, and there is a need for new business activities. As a new service, an excavator park – Velliperä, where clients can drive earth movers for a fee, was investigated. According to the profitability analysis, we can conclude that the new business would be profitable. The key figures and the profitability analysis are trade secrets and therefore not public.

Keywords: profitability analysis, business development

SISÄLTÖ

<u>1 JOHDANTO.....</u>	<u>7</u>
<u>2 YRITYKSEN NYKYINEN TILANNE.....</u>	<u>8</u>
<u>2.1 Työntekijät.....</u>	<u>8</u>
<u>2.2 Kilpailijat.....</u>	<u>9</u>
<u>2.3 Talous.....</u>	<u>9</u>
<u>2.4 Asiakkaat.....</u>	<u>10</u>
<u>3 UUSI PALVELU.....</u>	<u>11</u>
<u>3.1 kohderyhmät.....</u>	<u>13</u>
<u>3.2 Kilpailu alalla.....</u>	<u>14</u>
<u>4 KANNATTAVUUS.....</u>	<u>16</u>
<u>4.1 Kustannukset.....</u>	<u>16</u>
<u>4.2 Tulot.....</u>	<u>16</u>
<u>4.3 Rahoitus.....</u>	<u>17</u>
<u>4.3.1 Investointikohteen valinta.....</u>	<u>18</u>
<u>4.3.2 Investointien rahoituslähteet.....</u>	<u>19</u>
<u>5 TOTEUTUS JA AIKAKARTTA.....</u>	<u>20</u>
<u>2008.....</u>	<u>20</u>
<u>2009</u>	<u>20</u>
<u>2010.....</u>	<u>20</u>
<u>2011.....</u>	<u>21</u>
<u>2012.....</u>	<u>22</u>
<u>6 JOHTOPÄÄTÖKSET.....</u>	<u>23</u>
<u>LÄHTEET.....</u>	<u>24</u>
<u>LIITTEET.....</u>	<u>25</u>

1 JOHDANTO

Tämä opinnäytetyö on osa Oulun seudun ammattikorkeakoulun Raahen kampuksen liiketalouden koulutusohjelman opintosuunnitelma toteutusta. Opinnäytetyössä kuvaillaan Sivonen Group oy:n nykyistä tilaa ja syitä, miksi uutta liiketoimintaa on lähdetty kehittämään sekä, uuden liiketoiminnan rakennetta, kannattavuutta ja toteutusta. Työn tavoite on selvittää uuden palvelun markkinoille tuomisen vaiheita ja sen kannattavuutta. Lisäksi työtä voi käyttää esitellessä kaivuripuistoa sidosryhmille. Aihe on yritykselle erittäin ajankohtainen, sillä taantuman ja ympäristönsuojelun aiheuttama paine on viemässä töitä ja ala on ollut jo entuudestaan hinnalla kilpailtua. Itse olen toiminut Sivonen Group oy:n toimitusjohtajana sen perustamisesta saakka ja siitä on luonnollisesti ollut hyötyä työtä tehdessä. Itse opinnäytetyö on suurimmaksi osaksi ns. tajunnanvirtaa yhdistettynä teoriaan. Kirjallisuudesta käytössä on ollut rahoituksen, johdon laskentatoimen ja myös jonkin verran markkinoinnin kirjallisuutta. Kannattavuuden analysoinnissa käytetyt luvut ja laskelmat ovat liikesalaisuuden piirissä ja kuuluvat ei-julkaistuun taustaineistoon.

2 YRITYKSEN NYKYINEN TILANNE

Sivonen Group oy on perustettu kesäkuussa 2008 sukupolvenvaihdoksen yhteydessä. Groupia edeltänyt yritys, Velliperän Muta ky, oli Juha ja Veikko Sivosen yli kaksikymmentä vuotta vetämä koneyritys. Koneyrittäjyyden raskaus ja toiminnan heikko kannattavuus sekä uusien vetäjien innokkuus ja kouluttautuminen johtivat Velliperän Muta ky:n liiketoiminnan ja kaluston myymiseen perustettavalle yhtiölle. Tähän asti liiketoiminta oli sisältänyt pääasiassa vain traktoriurakointia kesäisin turvesoilla ja talvisin lumitöissä metsäyhtiöille, Destialle ja Ylikiimingin kunnalle. Tiukka hintakilpailu ja töiden kausittaisuus sekä sopimussoiden suuret kunnostustarpeet loivat paineita kaivinkoneen investointiin, ja se hankittiinkin jo elokuussa 2008. Kun samana kesänä tehtiin kaksivuotinen sopimus YIT:lle Ylikiimingin suuralueen yksityisteiden auraamisesta ja talvella investoitiin vielä raskas maansiirtokärry, oli toiminta saatu ympärivuotiseksi.

2.1 Työntekijät

Group työllistää nykyisin kahden päätoimisen ja yhden osa-aikaisen yrittäjän lisäksi kahdesta kuuteen kuljettajaa ympärivuotisesti ja kesällä turvetuotantosesongin aikaan kahden hengen alihankintayritys mukaan luettuna noin viisitoista henkeä. Turve- ja yleisemminkin koneurakointi on etenkin syrjäseuduilla erittäin tärkeä, ja lähes ainoa työllistäjä. Erityisesti nuoret miehet ovat syrjäytyneet tai joutuneet muuttamaan työn perässä kotiseudultaan työttömyyden takia.

Työvoiman saatavuus on ollut aina hyvä, toisin kuin tällä alalla yleensä, mikä johtuu työkohteiden hyvästä sijainnista verrattuna kilpailijoihin. Lisäksi työvoima on ollut pääosin osaavaa, sillä alan perusteet on suhteellisen helppo omaksua ja monilla on jonkinlaista kuljettajan taustaa jo töihin hakiessa. Tälläkin hetkellä tulijoita olisi paljon enemmän, kuin voimme rekrytoida.

2.2 Kilpailijat

Turveurakointi on kohtuullisen kevyesti kilpailtu ala. Uusia tulokkaita on vähän suurten alkuinvestointien, heikon kannattavuuden ja raskaan ja lyhyen sesongin takia. Lisäksi ammattiin koulutetaan hyvin vähän uusia työntekijöitä. Alalla jo olevat yritykset pyrkivät laajentumaan ottamalla työmaita lopettavilta yrityksiltä. Yleisesti ottaen viime vuosien turvetuotannon kannalta heikot säät, kasvaneet kustannukset ja lähes paikoillaan pysyneet hinnat ovat saaneet monta yritystä tiukan paikan eteen.

Metsäyhtiöt ovat kilpailuttaneet kovalla kädellä lumiurakoitsijoita ja alalle on tullut yhden miehen yrityksiä, joissa yrittäjällä on vain yksi traktori, jota hän itse kuljettaa. Lisäksi toimintaa on tehostettu ja auroksia vähennetty menneistä vuosista, minkä vuoksi työt ovat vähentyneet huomattavasti.

Yksityisteiden auroksessa uusia tulokkaita on paljon ja hinnalla kilpailu kovaa. Kuntaliitoksen yhteydessä Ylikiimingin alueen talvikunnossapito liitettiin osaan alkuperäisen Oulun alueita ja näin alueesta tuli liian suuri paikallisille yrityksille. Nyttemmin suuret yritykset teettävät työt paikallisilla aliurakoitsijoilla ja hoitavat itse vain työnjohdon.

2.3 Talous

Sivonen Group oy:n tilikausi on yksi vuosi ja se päättyy 30.4. Opinnäytetyötä tehdessä yrityksellä on kaksi tilikautta takana ja molemmat ovat tappiollisia. Ensimmäinen 2008 - 2009 noin 10 % liikevaihdosta ja 2009 - 2010 enään noin prosentti liikevaihdosta. Liikevaihto kasvoi vuonna 2009 edellisestä vuodesta noin 23 %. Koska kalusto ostettiin kerralla ja sitä lisättiin ensimmäisen toimintavuoden aikana tuntuvasti, poistot ovat olleet hyvin suuret ja ne ovatkin yksi iso syy tappioihin. Lisäksi turvetuotantokaudet eivät ole olleet parhaat mahdolliset ja tuotanto on jäänyt tavoitteesta kaikkina kesinä. Etenkin kunnostustyöt ovat kalustolle hyvin raskaita ja kalustolle sattuu paljon konerikkoja, mikä aiheuttaa seisokkeja ja rasittaa taloutta hyvin nopeasti.

2.4 Asiakkaat

Yrityksen asiakkaat ovat suuria, osa jopa monikansallisia. Neljästä pääasiakkaasta pienimmälläkin on liikevaihtoa noin 16 miljoonaa euroa. Sopimukset ovat yleensä varsin pitkiä ja isoilla taloilla ei ole ongelmia laskujen maksamisessa. Suuret asiakkaat tuovat kassavirtaan varmuutta, mutta samalla hinnoista neuvottelu on hiukan haastavaa. Jos tarjottu hinta ei käy, löytyy hyvin suurella todennäköisyydellä jokin toinen yritys tilalle. Lisäksi asiakkaina on lukuisa määrä yksityishenkilöitä, jotka tilaavat esimerkiksi pienehköjä maansiirtotöitä, kuten nurmikkojen perustamisia tai talonpohjien tekoja kesäaikaan ja lumitöitä talveksi, sekä tienhoitokuntia, jotka kunnostavat yksityisteitänään. Yksityiset asiakkaat tuovat yrityksiin verrattuna hyvin pienen osan liikevaihdosta, osuus on noin kahden prosentin luokkaa. Vaikka Ylikiimingin alueella ei varsinaisia maanviljelijöitä olekaan, löytyy omia koneita hyvin monesta taloudesta ja naapuriapu on edelleen arvossaan.

3 UUSI PALVELU

Oulun seudun matkailua on viime vuosina alettu kehittämään määrätietoisesti ja uusia vetonauloja etsitään koko ajan. Esimerkkinä tästä on Hietasaaren suunnitellun huvipuiston poikkeuksellisen hyvä vastaanotto ja Oulun seudun matkailumarkkinointiin perustettu uusi yhtiö. Kaupungin tiedotteessa Oulua mainostetaan yrityksille konferenssi- ja kokouskaupunkina. Kaupungista ja oikeastaan koko seutukunnasta puuttuu kunnollinen, ainutlaatuinen ja vetovoimainen kohde yrityksille. Jääkiekkoa on melkein jokaisessa suuremmassa kaupungissa ja Syötteelle on matkaa, lisäksi Lapissa on huomattavasti paremmat mahdollisuudet konferenssien ja tunturilomien yhdistämiseen. Oulun uusi itäinen suuralue, Ylikiiminki, on jo nyt saanut kiitosta yritysmatkailijoilta läheisen sijaintinsa vuoksi. Tähän asti alueella on ollut vain luontomatkailua, mutta linatin moottoriturheilukeskuksen muuttaessa Ylikiiminkiin myös meluisamman matkailun ystävät löytävät paikalle. Tähän markkinarakoon iskee myös Velliperä Heavy Machinery Experience.

Saksankielisessä Euroopassa viime vuosina suureen suosioon nousseet ns. baggerlandit on aika tuoda Suomeen. Kyseessä on toimistotöihin kyllästyneille ihmisille pakopaikka tekemään jotain konkreettista kymmenien tonnien painoisilla oikeilla maansiirtokoneilla. Puistoissa on kaivinkoneita, kauhakuormaajia, erilaisia nostureita, puskuotraktoreita ym. Koneita, joilla lähes jokainen meistä on leikkinyt aikoinaan hiekkalaatikoilla ja joita seuraamme sivusilmällä ajaessamme tietyömaiden ohi. Puisto sinänsä on harhaanjohtava nimitys, sillä yritykset toimivat vanhoissa sorakuopissa, joissa luonto ei pääse tarvitsemäänsä ja meluhaitat jäävät pieniksi.

Idea itsessään on hyvin yksinkertainen: maksua vastaan pääsee ajamaan oikeita maanrakennuskoneita. Ryhmä varaa itselleen ajan ja saapuu työmaalle. Siellä vastaava mestari eli opas ottaa uudet kuskit vastaan ja johdattaa parakeille vaihtamaan työvaatteet päälle. Asiakkaalle puetaan huomiovaatteet ja turvavarusteet päälle kuten normaalillekin maanrakennusalan työntekijälle. Sen jälkeen pidetään aloituspalaveri ja suunnitellaan päivän työt

termospullokahvin ja pullan voimalla. Kun tulevat työtehtävät ja turvallisuusohjeet on käyty läpi, lähdetään tutustumaan koneisiin. Koneet esitellään ja niiden ominaisuuksiin ja käyttötapoihin sekä -kohteisiin luodaan lyhyt katsaus. Vastaava mestari antaa perusteet koneen käyttöön ja työt alkavat. Perusideana on saada eri koneita käyttämällä tehtyä jokin yksinkertainen maanrakennustyö tiiminä ja saada siitä onnistumisen ja tekemisen riemua ja mahdollisuus kerrankin nähdä omien kättensä jälki, toisin kuin monissa toimistotöissä, joissa paperit ja sähköpostit virtaavat loppumattomana virtana työpisteiden läpi.

Alueesta tehdään oikean maansiirtotyömaan näköinen, varoituskyltteineen, valoineen, aitoineen ja työmaakoppeineen niin, että alueelle tuleva tuntee olevansa aidolla työmaalla. Syksyn sateet ja pimeä vain tehostavat tunnelmaa ja koneisiin asennetuilla stereoilla soitettu metallimusiikki yhdessä kymmenien tonnien koneen liikuttelun kanssa saavat aikaan unohtumattoman elämyksen, joka nostaa ihokarvat pystyyn. Koneissa on myös radiopuhelimet, joilla koneiden ja työnjohdon välillä voi keskustella.

Velliperä heavy machinery experience tulisi sijoittumaan Ouluun, Joloksen kaupunginosaan, Joloksentien varrelle. Matkaa Oulun keskustaan olisi noin 44 km ja suunniteltuun Kokkokankaan monitoimikeskukseen noin 12 km. Velliperä on vanha soramonttu, joka toimii nykyisin mm. viereisen turvesuon tukikohtana. Lähettyvillä ei ole pysyvää asutusta, joten melun puolesta toimintaa voidaan järjestää jopa yöaikaan. Lisäksi soramontussa ei ole vaaraa luonto- tai kulttuurikohteiden tuhoutumisesta. Alue ei ole myöskään pohjavesialuetta. Alueen omistaa Groupin osakas. Ympäristölupien tarpeellisuutta tiedusteltiin Oulun kaupungin ympäristötoimelta, ja sen mukaan toiminta aiheuttaa niin vähäistä haittaa, ettei millekään selvityksille ole tarvetta.

Pakolliset sosiaalitulat ja asiakastilat alueelle kuitenkin tarvitaan ja ne toteutetaan parakkiratkaisuna, mikä sopii hyvin teemaan. Samoin juoksevan veden ja sähkön puute hoidetaan aggregaatilla ja kantovedellä, aivan kuten oikeillakin työmailla. Täällä ei ole tarkoitus hienostella pesemällä käsiä ennen joka kahvitaukoa.

3.1 kohderyhmät

”Segmentoinnin tavoitteena on löytää ja valita yrityksen resursseihin ja osaamiseen parhaat liikeloudellisen tuloksen mahdollistavat kohderyhmät eli segmentit, joille tarjonta ja markkinointi kohdistetaan” (Rope 2000, 153). Pääasiakasryhmänä tulevat olemaan yritysryhmät. Ne hakevat jatkuvasti uusia kohteita, joissa käydä asiakkaiden ja työntekijöidensä kanssa, ja Oulun seudulla uusista ideoista on huutava pula. Kaivinkonepuistossa toimiminen on kirjaimellisesti maan- ja käytännönläheistä, joten kohderyhmäksi tarkentuu käsillätekemisestä mahdollisimman vieraantuneet henkilöt, kuten hallinnon, talouden ja ICT-alan työntekijät. Monilla heistä on valtava palo päästä toteuttamaan itseään ja näkemään kättensä jäljen. Heti alussa olisi hyvä löytää muutama hyvä yhteistyökumppani, esimerkiksi suurempi ohjelmapalvelutoimisto, jonka kautta toimintaa pääsisi tuomaan esille oikeille kohteille. Samoin tulisi löytää Oulun yrityskentästä mielipidejohtaja tai pioneeriyritys, joka lähtee mielellään kokeilemaan uusia henkilöstön virkistystapoja ja vie sanaa sitten eteenpäin muillekin potentiaalisille asiakkaille. Raskas maansiirtokalusto mielletään helposti hyvin miehiseksi alaksi, joka ei naisia puhuttele. Elämme kuitenkin tasa-arvon aikaa ja myös kauniimmasta sukupuolesta löytyy paljon rämäpäitä ja muustakin kuin pitsinnypläämisestä kiinnostuneita, näin myös keskisen Euroopan vastaavissa kohteissa, joissa huomattava osa asiakkaista on naisia.

Toinen mahdollinen segmentti on varsin mielenkiintoinen ja rajattu. Mönkijöiden määrä Suomessa on viime vuosina räjähtänyt, mutta harrastajilla on huutava pula ajopaikoista. Mönkijällä ei saa ajaa maastossa kuin maanomistajan luvalla ja vain aniharva päästää ketään omiin metsiinsä ajelemaan. Mönkijäporukoille voisi tarjota kaivinkonepuiston käyttöön niin, että ensin asiakkaat saavat tehdä koneilla itselleen mieluisen radan ja lopuksi ajella siellä omilla mönkijöillään. Myös Oulun seudun monilukuiset ja harrastuspaikkojen vähyydestä kärsivät off-road-autoharrastajat ovat potentiaalisia asiakkaita mönkijämiesten lisäksi. Velliperän vahvuus näihin harrastuksiin ei ehkä ole tuhansien hehtaarien laajuinen ja kymmeniä kilometrejä sisältävä reitistö, vaan pienellä alueella oleva hyvin monipuolinen ja itse muokattava rata.

Maantieteellisesti uskomme vetovoimaa löytyvän Raahen korkeudelta aina Kemi-Tornioon saakka. Molemmista ajoaika Velliperään on noin 1,5 tuntia, eli suunnilleen sama, kuin Oulusta Iso-Syötteelle. Lähimmät yrityskeskittymät ovat Oulun Rusko ja Teknologia kylä. Ruskosta ajoaika Velliperään on vain puolen tunnin luokkaa ja Teknologia kylästäkin noin neljäkymmentäviisi minuuttia. Ylikiimingin ja vanhan Oulun välinen matka on pitkä lähinnä henkisesti, kuten monessa muussakin kaupungissa. Jos jokin ei sijaitse kaupungin alueella, se on kaukana. Tämä tuleekin ottaa tarkoin huomioon, kun markkinointia suunnitellaan.

3.2 Kilpailu alalla

Keskisessä Euroopassa ensimmäiset kaivinkonepuistot ovat aloittaneet noin kymmenen vuotta sitten ja nykyisin niitä toimii menestyksekkäästi jo useita eri maissa. Suomessa alan yrityksiä ei kovasta hakemisesta huolimatta ole löytynyt. Vuonna 2008 Jyväskylän seudulla on haettu ympäristölupaa kaivuripuistolle, mutta siitäkään ei ole sen jälkeen kuulunut mitään. Erilaisia elämysmatkailukohteita sen sijaan Suomesta löytyy. Moottorikelkka- ja mönkijäsafareita, panssarivaunuajelua sekä off-road- ja ralliautoilua. Lista on lähes loputon. Oulun seudulla vahvimmat kilpailijat yrityspuolella ovat erilaiset urheilutapahtumat, kuten Kärppien ja AC Oulun kotipelit, Formula Centerin carting-ajo ja Koitelinkosken koskenlasku ym. aktiviteetit. Lisäksi yritykset käyttävät työntekijöitään ja yhteistyökumppaneitaan moottorikelkkasafareilla tai pilkkireissuilla talviaikaan.

Vaikka segmenttinämme on yritysryhmät, voi asiakkaiksi tulla myös yksityisiä ihmisiä. Erityisesti polttariporukat voisivat innostua tulemaan ajamaan kunnon raudalla. Ihmisten vapaa-aika on kuitenkin tänä päivänä erittäin kilpailtua ja sen lisäksi, että erilaisia aktiviteetteja on koko ajan enemmän, myös pelkkä perheen tai ystävien kanssa kotona oleminen ja rentoutuminen on koko ajan suuremmissa arvossa. Sohvalta nouseminen on usein se suurin ponnistus ja sen vastenmielisyyttä vain lisää, jos tuleva toiminta vaatii suuria fyysisiä ponnisteluja. Siksi konepuisto on mainio tapa viettää aikaa, vähillä ponnisteluilla

saa aikaan paljon. Tonnikaupalla maata siirtyy hetkessä kirjaimellisesti käden käänteessä. Aivan vastaavaa kokemusta on monen ihmisen erittäin vaikea päästä kokemaan, pienempää kalustoa, kuten minikaivureita ja mönkijöitä ja moottorikelkkoja, onkin sitten jo vuokrattavissa ja nykyisin moni myös omistaa jommankumman kahdesta viimeksimainitusta. Mönkijä- tai moottorikelkkasafarin voisi mahdollisesti myös yhdistää kaivinkonepuistokokemukseen, sillä Ouluun vievältä moottorikelkkareitiltä on vain lyhyt matka Velliperään.

4 KANNATTAVUUS

4.1 Kustannukset

Kaivinkonepuistolle, kuten mille tahansa yritykselle tulee syntymään kustannuksia, joita tässä luvussa eritellään tarkemmin. Muuttuvat kustannukset ovat sellaisia liiketoiminnan kuluja, jotka muuttuvat myynnin määrän muuttuessa. Tällaisia ovat esimerkiksi kaluston polttoaineet ja huoltokulut, sekä asiakkaiden kestitseminen (Pesonen ym. 54.). Velliperässä ne tulevat jakautumaan tasaisesti.

Kiinteät kustannukset ovat liiketoiminnan kustannuksia, joiden määrä ei muutu myyntimäärän muuttuessa. Niiden suhteellinen osuus siis laskee myynnin määrän kasvaessa (Pesonen ym. 55.) Velliperässä suurimpana kiinteänä kustannuksena ovat palkat. Toiminnan laadukkuuden ja varmuuden takaamiseksi kaivinkonepuistoon palkataan kaksi työntekijää asiakkaita palvelemaan ja pitämään kalustosta huolta. Kaluston arvokkuuden takia myös poistojen osuus on merkittävä. Kaiken kaikkiaan kiinteät kustannukset nousevat helposti myyntiin suhteutettuna liian suuriksi ja niitä kannattaa pyrkiä rajoittamaan. Esimerkiksi toisen työntekijän palkkaamisen siirtäminen ja kaluston vuokraaminen hankkimisen sijaan toiminnan alkuvaiheessa pienentää kiinteitä kuluja oleellisesti.

4.2 Tulot

Tavoitteena on saada puisto toimimaan vuosittain vapusta joulun saakka, jolloin se olisi avoinna 8 kuukautta vuodesta ja sisältäisi sekä polttari- että pikkujoulusesongin ja kesälomakauden. Talviaikaan maansiirtotöiden tekeminen on hyvin haastavaa roudan takia, mutta tarvittaessa lumenkin kanssa voi telmiä koneilla. Ensimmäisten parin vuoden aikana saadaan parempi kuva kysynnän jakautumisesta eri vuodenajoille. Ensimmäisenä toimintavuotena ryhmiä tulisi keskimäärin yksi neljänä päivänä viikossa, eli yhteensä 128 ryhmää, joista jokainen olisi alueella keskimäärin kaksi tuntia.

Tulevina vuosina haetaan kasvua niin, että viidessä vuodessa liikevaihto on vähintään kaksinkertainen ensimmäiseen verrattuna.

Hinnoittelu tehdään kannattavuusperusteisena, eli se on perusoletukseltaan kustannusperusteista, mutta siinä huomioidaan myös palvelulle kohdistettu kannattavuustavoite (Neilimo ym. 166). Kun arvioidut kokonaiskustannukset jaetaan ryhmien määrällä saadaan yhden ryhmän aiheuttamat muuttuvat ja kiinteät kustannukset. Velliperä lähtee tavoittelemaan 50 % kannattavuustavoitetta, joten kun kokonaiskustannuksiin lisätään 50 % saadaan ryhmäkohtainen tavoitehinta. Hinnan asetantaan on hyvä kiinnittää huomiota, jotta siitä saadaan mahdollisimman houkutteleva ja samalla katteesta mahdollisimman hyvä. Esimerkiksi 1500 euroa on psykologisesti aivan eri asia kuin 1490 euroa ja voi toimia jopa paremmin kuin vaikkapa 1314,00 €. Ihminen ajattelee automaattisesti, että tämäkin tuote on ollut todennäköisesti yli 1500 €, mutta on väkisin puserrettu alle sen. Yrityksille myydessä kannattaa myös muistaa, ettei toteuta ysi ysi -filosofiaa viimeiseen euroon asti, 1499,99 kuulostaisi naurettavalle. Yrityksille hinnat ilmoitetaan yleensä arvonlisäverottomina. Mahdollisille yksityisasiakkaille hinnat ilmoitetaan arvonlisäverollisina ja niissä veloitus on aavistuksen kevyempää. (Rope, 2002, 129-130.) Kilpailijoihin verrattuna hinta on hyvin kilpailukykyinen, etenkin verrattaessa ryhmien hinnoittelua. Monissa muissa moottoroiduissa harrasteissa kustannuksia asiakkaalle tulee helposti vähintään kymmeniä prosentteja enemmän.

4.3 Rahoitus

Kaivuripuiston toiminta pyritään saamaan ainakin kokeiluasteella käyntiin ilman ulkopuolista rahoitusta yrityksen omalla, nykyisellä kalustolla. Kuitenkin toiminnan laajentuessa rahoituksen tarve kasvaa ja monipuolistuu. Kaivuripuisto tulee kohtaamaan samankaltaisia rahoituksellisia kysymyksiä kuin mikä tahansa muukin yritys. Rahoituksen kolme ydinkysymystä yritysten kannalta ovat: mihin investointikohteisiin tulisi sijoittaa, mistä hankitaan rahoitus investointien toteuttamiseksi ja kuinka päivittäinen rahoitushuolto järjestetään. (Martikainen &

Martikainen 2002, 11- 12) Tässä luvussa tutkitaan, millaiseen konekantaan yrityksen on kannattavinta sijoittaa nettonykyarvomenetelmän perusteella ja luodaan lyhyt katsaus eri rahoitusinstrumentteihin, jotka sille sopivat.

4.3.1 Investointikohteen valinta

Lähtökohtaisesti sijoituskohteena on alkuvaiheessa vain suoraa kassavirtaa synnyttäviä kohteita. Esimerkiksi sosiaalituloissa käytetään luovuutta ja kierrätetään mahdollisia vanhoja tiloja, kun taas asiakkaille tarkoitetun kaluston tulisi olla mahdollisimman tarkoituksenmukaista. Kuten jo aikaisemmin on mainittu, yrityksen nykyisellä kalustolla päästään kokeilemaan ja hiomaan toimintaa, mutta hyvin pian on tarkoituksenmukaista hankkia kaivuripuiston käyttöön omaa kalustoa. Kaluston iällä ei tässä tapauksessa ole käytännön kannalta merkittävästi eroa, sillä sekä uusilla että vanhoilla koneilla on puolensa. Uudet ovat käyttövarmempia ja etenkin ohjaamojen puolesta mukavampia, mutta vanhoissa on taas paljon enemmän tunnelmaa ja autenttisuutta. Näin ollen koneita hankittaessa kannattaa ottaa huomioon erityisesti taloudelliset seikat.

Vertailtaviksi kohteiksi valikoitui kaksi varsin eri-ikäistä, mutta muuten ominaisuuksiltaan lähes samanlaista konetta nettikone.com -palvelusta. Vuosimallin 2008 Volvo EC180BLC ja vuosimallin 1987 Liebherr 912. Molemmat tela-alustaisia koneita. Liebherr on jo käyttövuosiensa loppupäässä ja sille on odotettavissa enemmän remontteja ja vanhemman moottoritekniikan vuoksi polttoaineen kulutus on jonkin verran Volvoa suurempi. Investointien kannattavuuden määrittämiseen käytetään nettonykyarvomenetelmää, jossa kaikki investoinnista odotettavissa olevat nettotulot (tulot - maksut) diskontataan tavallisesti nykyhetkeen laskentakorkokannan avulla. Vähentämällä näistä tuloista investoinnin hankintameno päästään investoinnin nettonykyarvoon. Jos NNA on positiivinen, investointi on kannattava ja vertailtaessa kahta toisensa poissulkevaa investointia, parempi on se, jonka NNA on suurin. Nettonykyarvon ollessa positiivinen siitä tulevaisuudessa saatavat kassamenot ovat suuremmat kuin siitä syntyvät kassamenot, kun huomioon otetaan kohteen riski ja rahan aika-

arvo. (Martikainen & Martikainen 2002, 25.) Volvon perusinvestointi on 71 415 € ja Liebherrin 10 500 €. Laskelmat tehtiin viiden vuoden pitoajan perusteella niin, että pitoajan lopussa Liebherrin jäännösarvo oli huomattavasti Volvoa pienempi, koska se joutuu romutettavaksi kaivinkonepuistokäytön jälkeen, toisin kuin Volvo, joka olisi edelleen täydessä työkunnossa. Uudehkon Volvon nettoarvo oli kilpailijaansa nähden noin 2,5-kertainen, erityisesti suuremman varmuuden ja pienempien kulujen vuoksi. Näin ollen voidaan todeta, että näillä tiedoilla laskien uudehkon koneen hankinta on kannattavinta.

4.3.2 Investointien rahoituslähteet

Toiminnan elinkaaren alkuvaiheessa käytetään julkista rahoitusta, tukia ja vierasta pääomaa. Tässä vaiheessa toiminnan riski on niin korkea, että yksityiset rahoittajat eivät uskalla lähteä kunnan panostuksella mukaan ja halvalla myydyt osakkeet tulisivat myöhemmin kalliiksi. Esimerkiksi Pro agrialla on meneillään hanke, jolla tuetaan maaseudun uutta yritystoimintaa ja josta on saatu alustavasti myönteinen kanta hankkeelle. Tukirahoituksessa huomioonotettavaa on kuitenkin se, että rahoitus maksetaan taannehtivasti. Myös Finnvera myöntää rahoitusta aloittaville ja laajentaville yrityksille. Finnveran myöntämä rahoitus on yleensä rahoituslaitosten vastaavaan verrattuna helpommin saatavissa.

Alkuvaiheen rahoitustarvetta kevennetään käyttämällä kalustona yrityksen nykyistä konekantaa. Lisäksi paikkakunnan vapaana olevaa kalustoa vuokrataan tarpeen mukaan käyttöön. Kun toiminta on saatu liikkeelle kunnolla ja kasvun mahdollisuudet ovat riittävän realistiset, lähdetään etsimään vahvoja yhteistyökumppaneita viemään toimintaa eteenpäin ja tuomaan pääomia. Tarkoitus on löytää pääomasijoittaja tai -sijoittajia, joilla on vahvaa kokemusta yritysten kasvuhakuisesta kehittämisestä ja matkailuliiketoiminnasta.

5 TOTEUTUS JA AIKAKARTTA

2008

Helmikuu

-idea kaivinkonepuistosta syntyy.

2009

• Kevät

-konseptin ideointia ja suunnittelua
-ouluseutu yrityspalveluiden kanssa
keskusteluja rahoituksesta ym.

• Syksy

-markkinoinnin suunnittelu käyntiin
-opinnäytetyö markkinointisuunnitelmasta
-ympäristölupaselvitykset kaupungin
ympäristötoimeen.

Vuoden 2009 aikana on suunniteltu ja hiottu toimintakonseptia useissa palavereissa. Yrityspalveluiden kanssa on mietitty toiminnan kannattavuutta, asiakassegmenttejä ja lupien tarvetta. Oulun kaupungin ympäristötoimelle lähetettiin kuvaus toiminnasta ja Velliperästä paikkana, jonka perusteella saatiin lausunto ympäristölupien ja selvitysten tarpeesta. Paikan loistavan sijainnin vuoksi edes naapureiden kuulemista ei tarvita, eikä myöskään ympäristölupia. Sosiaalituloista tulee olla selvitys kaupungille ennen toiminnan aloitusta. Syksyllä käynnistettiin myös toinen opinnäytetyö Velliperästä, aiheenaan markkinointisuunnitelma. Työ tehdään Oulun liiketalouden yksikössä.

2010

- Huhtikuu -tukirahoitushakemuksien lähettäminen, käsittely vie noin vuoden
- Syyskuu -neuvottelut yhteistyöyritysten kanssa. Konevuokraamot, ohjelmapalveluyritykset, catering, huolto- ja korjauspalvelut.

Alkuvuodesta aloitettiin keskustelut tukien saamiseksi Pro Agrian kanssa, hakemusten käsittely vie noin vuoden ja ne on siksi hyvä saada liikkeelle ajoissa. Tukihakemusten tekoon kannattaa ehdottomasti hankkia pätevää apua, sillä niissä on paljon ns. hyvä tietää -asiaa, joita ei julkisista lähteistä saa edes selville.

Syksyn ja talven aikana neuvotellaan mahdollisten yhteistyöyritysten kanssa, kuten kaluston toimittajien, tarjoilujen hoitajien ja huolto- ja korjauspalveluiden tarjoajien ja varsinkin markkinoinnin ja myynnin toimijoiden kanssa.

2011

- Kevät - rekrytointi käyntiin, samoin markkinointi
- syksy -velliperän valmistelu
kaivinkonepuistokäyttöön.

Vuoden 2011 aikana Velliperän alue siivotaan edustuskuntoon. Puustoa harvennetaan ja poistetaan, valmistellaan koneille työkohteet, joissa asiakkaat niitä käyttävät ja rakennetaan sosiaalitalat. Tämä on erittäin tärkeää saada hoidettua jo hyvissä ajoin, jotta sidosryhmille voidaan esitellä aluetta jo edellisenä kesänä. Lisäksi keväällä se ei edes onnistuisi lumen ja roudan vuoksi. Työntekijöiden rekrytointi aloitetaan syksyllä, parhaassa mahdollisessa tilanteessa löydetään paikkakuntalaisia, sosiaalisia nuoria oppaiksi. Pelklä

matkailualan kokemus ei Velliperän kohdalla riitä, sillä koneiden käytön opastaminen vaatii työkokemusta maansiirtoalalta. Myös markkinointi käynnistetään hyvissä ajoin vuonna 2011 markkinointisuunnitelman mukaisesti.

2012

- Vappu - toiminta käyntiin valtaviin avajaisten
kera.

Vappuna 2012 Velliperän portit avataan ensimmäisille innokkaille asiakkaille komeiden avajaisten kera. Lehdistöä kutsutaan sankoin joukoin tutustumaan Oulun uuteen ja ihmeelliseen matkailukohteeseen, jossa diesel palaa ja miehistä tulee taas poikia.

6 JOHTOPÄÄTÖKSET

Velliperä Heavy Machinery Experience on tämän opinnäytetyön perusteella täysin toteuttamiskelpoinen liikeidea. Kannattavuutta analysoidessa pystyi havaitsemaan, että tämankaltaisella toiminnalla on mahdollisuus saavuttaa huomattavasti perinteistä koneurakointia parempi kannattavuus suhteellisen vähäisellä koneen käyttömäärällä. Velliperän sijainti ei ole paras mahdollinen asiakkaiden kannalta, muttei mahdotonkaan. Muilla mittareilla paikka on helposti parhaasta päästä naapurien vähyyden ja lähes olemattomien luontoarvojen ansiosta. Velliperän toteutus on suunnittelun osalta valmis ja tämän opinnäytetyön perusteella voidaan uuden palvelun tavoitetila muotoilla seuraavasti: Velliperä heavy machinery experience tulee olemaan 2010-luvun lopussa yksi Oulun seudun tunnetuimmista ja huomattavimmista yritysmatkailun kohteista ja sillä on omat majoitus-, kokous- ja ravintolatilat. Kaluston huollolle ja kunnossapidolle on myös omat ajanmukaiset tilat. Toiminta on laajentunut ainakin pääkaupunkiseudulle ja mahdollisesti myös muihin Suomen kasvukeskuksiin. Yhteistyötä tehdään etenkin maarakennuskoneiden valmistajien kanssa, joilta saadaan ajanmukaista kalustoa asiakkaiden käyttöön. Lisäksi toimitaan yhteistyössä Kokkokankaan monitoimikeskuksen kanssa, jolloin asiakkaille voidaan räätälöidä hyvin monipuolisia moottoriurheiluun liittyviä paketteja.

LÄHTEET

Ismo Pesonen, Tytti Mönkkönen, Tarja Hokkanen, 2002, Menestyvä matkailuyritys, 2. painos, Edita Prima oy, Helsinki

Kari Neilimo, Erkki Uusi- Rauva, 2002, Johdon laskentatoimi, 4. painos, Edita prima oy, Helsinki

Teppo Martikainen, Minna Martikainen, 2002, Rahoituksen perusteet, 5. painos, WS Bookwell oy, Juva

Timo Rope, 2002, Yrittäjän markkinointikirja, 2. painos, Tietosykli oy, Hämeenlinna

Timo Rope, 2000, Suuri markkinointikirja, Kauppakaari oyj, Helsinki

<http://www.eventours.fi/aktiviteetit.php?page=aktiviteetit>

(18.10.2010)

<http://www.tekniikkatalous.fi/viihde/article218752.ece>, 2010

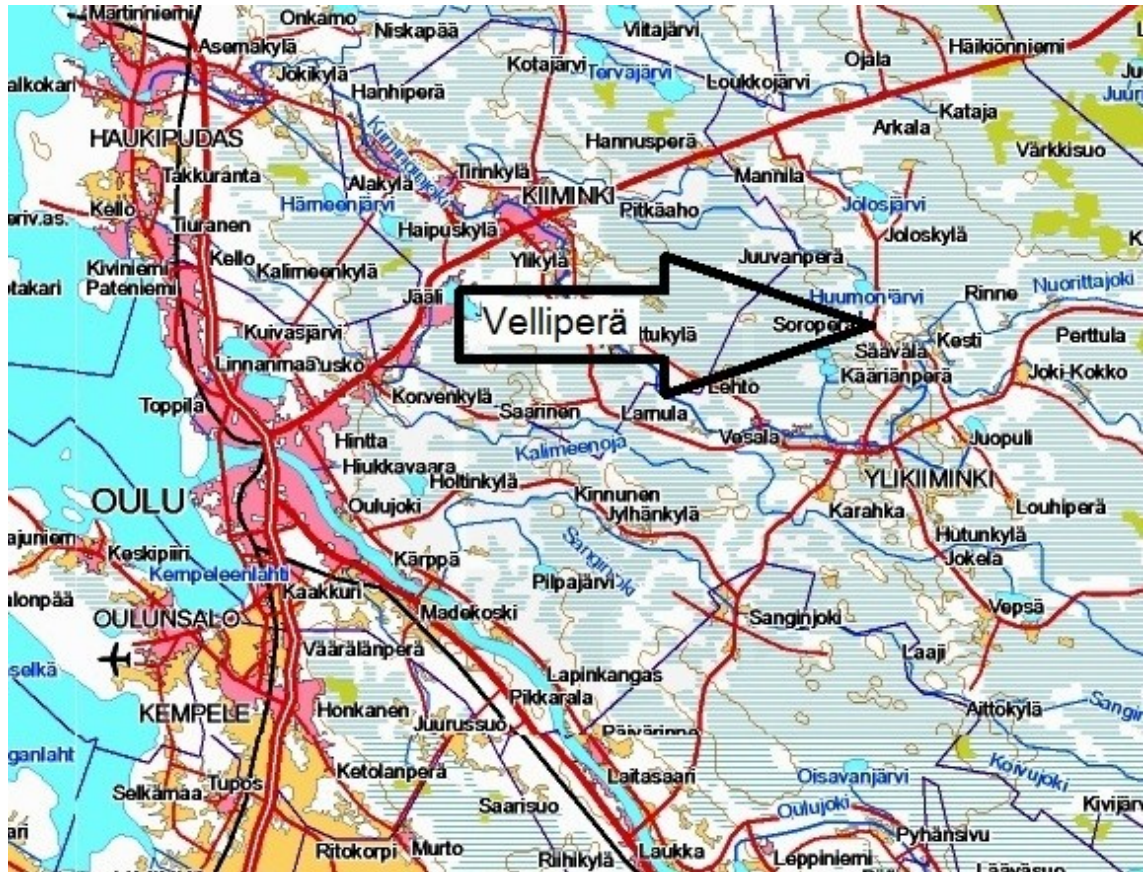
(18.10.2010, lukeminen vaatii rekisteröitymisen sivustolle)

<http://www.ouka.fi/Tiedote.asp?ID=14408>

(18.10.2010)

LIITTEET

Liite 1, kartta



Liite 2, Volvo, myynti- ilmoitus

Volvo EC180BLC

SAMANMALLISET

Ilmoitustyyppi	Myydään	Tyyppi	Maarakennus
Osasto	Kaivinkoneet	Sijainti	Keski-Pohjanmaa, Toholampi
Hinta ilman veroa	71415 €	ALV 23%	16425 €
Vetotapa	Telaveto	Verollinen hinta	87840 € (ALV väh.kelp.)
Väri	Keltainen - Metalliväri	Vuosimalli	2006
Käyttötunnit	2500 h	Rek.nro	Ei rekisterissä
Katsastettu	Ei		

Kone-Id: 846275



Volvo EC180BLC - 2006



Linkki tälle sivulle: <http://www.nettikone.com/volvo/ec180kic/846275>

Liite 3, Liebherr, myynti- ilmoitus

Liebherr 912

SAMANMALLISET

Ilmoitustyyppi	Myydään	Tyyppi	Maarakennus
Osasto	Kaivinkoneet	Sijainti	Satakunta, Kankaanpää
Hinta	10500 €	Vetotapa	Telaveto
Väri	Muu - Metalliväri	Vuosimalli	1987
Polttoaine	Diesel	Rek.nro	Ei rekisterissä
Katsastettu	Ei		

Rahoituslaskelma vakuudettomalle lainalle



Muuten rahoitettava osuus : 0 €

Vähimmäiserä/kk : 155 €

Laina-aika : 120 kk

Nimelliskorko : 10,9 %

KSL:n mukainen todellinen vuosikorko : 13,50 %

Lainan saamisen edellytykset : ikä 26 vuotta, säännölliset tulot, ei maksuhäiriöitä

Laskelma on suuntaa-antava. Lainalaskurin avulla voit tehdä rahoituslaskelman eri summalla, takaisinmaksuajalla tai laskea toivomasi kuukausierän perusteella lainalle muodostuvan takaisinmaksuajan.

[Lisätietoja lainasta](#)[Lainahakemus](#)[Lainalaskuri](#)

Kone-Id: 869589



Liebherr 912 - 1987

