

Jesse Leppälä

## **Korjaamon perustaminen**

Opinnäytetyö

Kevät 2021

SeAMK Tekniikka

Konetekniikka

Auto- ja työkonetekniikka



SEINÄJOEN AMMATTIKORKEAKOULU  
SEINÄJOKI UNIVERSITY OF APPLIED SCIENCES

SEINÄJOEN AMMATTIKORKEAKOULU

## Opinnäytetyön tiivistelmä

Koulutusyksikkö: Tekniikka

Tutkinto-Ohjelma: Konetekniikka

Suuntautumisvaihtoehto: Auto- ja työkonetekniikka

Tekijä: Jesse Leppälä

Työn nimi: Korjaamon perustaminen

Ohjaaja: Hannu Ylinen

Vuosi: 2021

Sivumäärä: 33

Liitteiden lukumäärä: 1

---

Tässä opinnäytetyössä perehdyttiin korjaamoalan yrityksen perustamiseen. Työssä käsitellään yrityksen perustamiseen liittyviä asioita sekä korjaamoalan yrityksen perustamisen alkuvaiheessa huomioitavia asioita. Lisäksi perehdytään korjaamotoiminnassa vaadittaviin lupiin sekä tarvittaviin koulutuksiin. Työ on tehty opinnäytetyön tekijän omista lähtökohdista. Tarkoituksena on perustaa yritys tulevaisuudessa, joten työ pohjustaa tulevaa yritystoimintaa.

Opinnäytetyön tavoitteena on selvittää, mitä yritystoiminnan perustaminen vaatii. Yritykselle laaditaan kannattavuuslaskelma sekä markkinointistrategia. Työssä perehdytään myös eri yritysmuotoihin ja sopivimman yritysmuodon valintaan. Käydään läpi myös turvallisuusasiat sekä yrityksen mahdolliset rahalliset tuet ja rahoitukset. Lopuksi ideoidaan omaa yritystoimintaa sekä tutkaillaan yrityksen kannattavuutta eri näkökulmista.

Työn avulla saatiin luotua järkevä suunnitelma yrityksen perustamisen tueksi. Lisäksi luotiin kannattavuuslaskelma sekä markkinointistrategia. Työ auttoi ymmärtämään, mitä yritystoiminnan aloittaminen vaatii.

Avainsanat: Yrittäjyys, liiketoiminta, kannattavuus

SEINÄJOKI UNIVERSITY OF APPLIED SCIENCES

## **Thesis abstract**

Faculty: School of Technology

Degree program: Mechanical Engineering

Specialisation: Automotive and Work Machine Engineering

Author: Jesse Leppälä

Title of thesis: establishment of a workshop

Supervisor: Hannu Ylinen

Year: 2021

Number of pages: 34

Number of appendices: 1

---

The purpose of this thesis was to find out, how to establish an automotive workshop. The thesis dealt with the problems one might have when founding a company and some things to be taken care of when establishing an automotive workshop. The thesis studied the permits for workshop operations and the trainings needed. The purpose would be to start a company soon, so this thesis will be put into practice.

The aim was to find out the requirements for company development. A profitability statement and marketing strategy were prepared for the company. The thesis studied different options for the company type and the best option for the company of the thesis. The thesis also covered the safety issues and the financial support that might be possible for the company to get. Finally, the company of the thesis and the financial viability of the company were discussed.

With the thesis, reasonable plan was made for the founding of the company. A profitability statement and marketing strategies were created. The thesis was helpful in understanding the requirements to found a company.

Keywords: Entrepreneurship, business, viability

## SISÄLTÖ

Opinnäytetyön tiivistelmä.....	1
Thesis abstract.....	2
SISÄLTÖ.....	3
Taulukko- ja kuvaluettelo.....	5
1 JOHDANTO.....	6
2 LIIKEIDEAN KARTOITUS.....	7
2.1 Liikeidea.....	7
2.2 Asiakasryhmät.....	7
3 YRITYSMUODOT JA VALINTA.....	8
3.1 Yksityinen elinkeinonharjoittaja.....	8
3.2 Avoin yhtiö ja kommandiitti-yhtiö.....	8
3.3 Osuuskunta.....	9
3.4 Osakeyhtiö.....	9
3.5 Yritysmuodon valinta.....	10
4 KORJAAMOALAN LAINSÄÄDÄNTÖ.....	11
4.1 Työturvallisuus.....	11
4.2 Luvanvaraiset työt.....	11
4.2.1 Ilmastointilaitteiden huollot ja korjaukset.....	12
4.2.2 Sähkö- ja hybridiajoneuvojen korjaukset.....	12
4.2.3 Kaasuajoneuvojen korjaukset.....	13
4.2.4 Päästömittaukset.....	13
4.3 Paloturvallisuus.....	14
4.4 Jätehuolto.....	14
4.4.1 Nesteiden kierrätys.....	14
4.4.2 Muiden ongelmajätteiden kierrätys.....	15
5 MARKKINOINTISUUNNITELMA.....	16
5.1 Lähtökohta-analyysi.....	16
5.2 Kilpailija-analyysi.....	16
5.3 Segmentointi.....	17
5.4 Markkinointistrategia.....	17

5.5	Markkinoinnin tavoitteet .....	18
6	TUET JA STARTTIRAHA.....	19
6.1	Starttirahan ehdot.....	19
6.2	Maaseudun yritysrahoitus .....	19
6.3	Toiminnan kannattavuus .....	21
7	OMAN KORJAAMON SUUNNITTELU .....	22
7.1	Korjaamon tarjoamat palvelut .....	22
7.2	Henkilöstö .....	23
7.3	Mainonta ja markkinointi .....	23
7.4	Töiden riittävyys sekä kannattavuus .....	25
7.5	Korjaamon sijainti.....	26
7.6	Korjaamon laitteisto ja hankinnat .....	27
8	YHTEENVETO.....	29
	LÄHTEET .....	30
	Liitteet .....	32
	LIITE 1. ....	1

## **Taulukko- ja kuvaluettelo**

Taulukko 1. Väestörakenne Keski-Pohjanmaalla, Nuoriso .....	23
Taulukko 2. Väestörakenne Keski-Pohjanmaalla: Vanhukset.....	24
Taulukko 3. Laitehankinnat .....	28
Taulukko 4. Ohjelmistohankinnat.....	28
Kuvio 1. Maaseutu .....	26

# 1 JOHDANTO

Suunnitelmissa on jo jonkin aikaa ollut oman yritystoiminnan aloittaminen autoalalla. Kokemusta autojen korjaamisesta on kertynyt useammalta vuodelta harrastuspohjalta sekä myös aikaisemmilta työpaikoilta on kokemusta autoalasta karttunut. Käytössä olevia tiloja on varusteltu tarpeellisin laittein jo aikaisemmin korjaamotoimintaa silmällä pitäen. Opinnäytetyön tavoitteena on muodostaa hyvä suunnitelma yritystoiminnan aloittamiselle, eli opinnäytetyöstä on korjaamotoiminnan aloittamiselle todennäköisesti suuresti apua. Opinnäytetyössä tehdään kannattavuuslaskelma sekä tutkitaan mahdollisia uusia hankintoja, joita täytyisi vielä tehdä, jotta yritystoiminnasta saataisiin sujuvaa.

Autoala kehittyy vauhdilla kohti uusia teknisiä ratkaisuja. Suomessa on silti käytössä vanhaa autokantaa, joka vaatii yhä huoltoa ja korjaamopalveluita myös lähitulevaisuudessa. Autokorjaamon perustaminen vaatii paljon perehtymistä erilaisiin lakeihin ja asetuksiin, jotka säätelevät korjaamotoimintaa. Liikeidean kartoitus sekä markkinoinnin strategiset haasteet liittyvät myös vahvasti opinnäytetyön käsittelemiin aiheisiin. Opinnäytetyössä luodaan liikeidea, perehdytään asiakasryhmiin sekä suunnitellaan yritykselle markkinointi strategia.

Opinnäytetyössä käsitellään korjaamon perustamiseen liittyviä haasteita ja pohditaan erilaisia mahdollisuuksia, joita olisi hyvä hyödyntää kilpaillulle alalle liityttäessä. Työssä pohditaan myös ajatuksia, joilla voisi erottua muista alan yrityksistä edukseen.

Valtion tarjoamat tuet ja etuudet ovat tärkeässä roolissa nykypäivän uusissa yrityksissä, joten asioista kannattaa ottaa selvää, yritystoimintaa käynnistäessä. Opinnäytetyössä perehdytään jonkin verran myös tukiasioihin sekä tutkitaan muita korjaamoyritykselle aiheutuvia kuluja.

## 2 LIIKEIDEAN KARTOITUS

Yritystä perustettaessa aluksi on hyvä tarkastella hieman yrityksen liikeideaa. Liikeidean avulla yrityksen toimintaa voidaan johtaa järkevästi sekä saadaan jonkinlainen suunnitelma/idea taltioitua ohjaavaksi avuksi perustajalle.

### 2.1 Liikeidea

Liikeidea kertoo, miten yrityksen toiminta-ajatus käytännössä toteutetaan. Liikeidea vastaa esimerkiksi kysymyksiin kenelle, mitä, miten ja miksi. Liikeideaa kehitettäessä ensimmäisenä kannattaa pohtia yrityksen asiakasryhmää, eli kenelle yrityksen markkinointia kannattaa kohdistaa. Asiakkaita ei kannata ryhtyä tavoittelemaan kaikilta mahdollisilta markkina-alueen ostajilta vaan ennemminkin keskittyä haluttuun alueeseen, koska muutoin vaarana on tehdä yrityksestä kompromissi, joka ei taas miellytä ketään kunnolla. Enemmän kannattaa keskittyä tiettyyn ryhmään, joille palvelusta voidaan räätälöidä erittäin mielekästä. (Osaavayrittäjä.fi, [Viitattu 16.3.2021].)

### 2.2 Asiakasryhmät

Liikeidean kehittämisen ensimmäinen vaihe on yrityksen asiakaskohderyhmän valinta. On hyvä päättää, kenelle yrityksen tuotteita markkinoidaan. Yrityksen ei kannata alkaa tavoittelemaan markkina-alueensa kaikkia mahdollisia asiakkaita vaan ennemminkin kannattaa valita järkevät kohderyhmät. Liian laajan asiakasryhmän tavoittelu johtaa helposti siihen, että yrityksestä tulee kompromissi eikä ketään pystytä kunnolla miellyttämään. Asiakasryhmän rajaus ei kuitenkaan tarkoita sitä, että rajauksen ulkopuolisille asiakkaille kieltäydytään myymästä. Rajauksella tarkoitetaan sitä, että markkinoinnin pääpaino liittyy rajattuihin asiakasryhmiin ja näitä ryhmiä yritys tavoittelee toiminnallaan. Valitessaan asiakasryhmään muutaman toisistaan poikkeavan ostajaryhmän, yrityksen kannattaa kehittää jokaiselle eri ostajaryhmälle sopivaa markkinointia sekä palvelua. (Osaavayrittäjä.fi, [Viitattu 16.3.2021].)



### **3 YRITYSMUODOT JA VALINTA**

Vaihtoehtoja yrityksen yritysmuodoksi on useita. Jokaiselle yritykselle löytyy sopivin vaihtoehto valittavissa olevista mahdollisuuksista. Seuraavaksi paneudutaan hie-  
man eri yritysmuotoihin ja siihen, mikä voisi tässä tilanteessa olla sopivin vaihtoehto.

#### **3.1 Yksityinen elinkeinonharjoittaja**

Yksityinen elinkeinonharjoittaja eli puhekielellä toiminimi, on yksinkertaisin Suo-  
messa käytössä oleva yritysmuoto. Toiminimellä toimiva yrittäjä ei ole lakiteknisesti  
yrityksestään irrallinen toimija, vaan on ilmoittanut valtiolle harjoittavansa elinkeinoa  
ja liittynyt vaadittaviin rekistereihin ja saa näin ollen käyttää y-tunnusta. Toiminimi  
on siis sidottu yrittäjään eikä yrityksessä voi näin ollen olla muita toimijoita. Avopuo-  
liso voi kuitenkin harjoittaa elinkeinoa, jos käytössä on yhteinen toiminimi. Heikkou-  
tena toiminimessä on yritysmuodon juridinen muoto. Koska yritys on yrittäjä, on hän  
vastuussa itse liiketoiminnan veloista ja muista velvoitteista. Verotuksen kannalta  
toiminimi on myös huonompi vaihtoehto verrattuna osakeyhtiöön, koska vähintään  
80 % yrityksen tuloista katsotaan yrittäjän henkilökohtaisena tulona. Toiminimen pe-  
rustaminen maksaa 60 €. (Yritä.fi 2021)

#### **3.2 Avoin yhtiö ja kommandiittiyhtiö**

Seuraavaksi kevyimmät yritysmuodot ovat avoin- ja kommandiittiyhtiö. Nämä eroa-  
vat toiminimestä siinä, että perustajia tai toimijoita voi/pitää olla enemmän kuin yksi.  
AY ja KY ovat byrokraltaan yksinkertaisempia perustaa kuin osakeyhtiö tai osuus-  
kunta. Avoimessa- ja kommandiittiyhtiössä edustajat ovat kuitenkin itse vastuussa  
yrityksen veloista ja velvollisuuksista, aivan kuten toiminimi yrittäjäkin. Koska perus-  
tajia on useampi, myös osallisten rahalliset riskit kasvavat, koska sijoittajia on use-  
ampi ja rahaa sidotaan toimintaa mahdollisesti enemmän. Jokainen toimija on vas-  
tuussa myös muiden tekemistä kaupoista omaisuudellaan. Voidaan siis ajatella,  
ettei avointa- tai kommandiittiyhtiötä ole järkevää perustaa jollei kaikkiin perustajiin

ole totaalista luottoa. Kommandiittiyhtiö eroaa avoimesta yhtiöstä siinä, että yksi perustajista on ” äänetön yhtiömies” eli sijoittaja. Sijoittaja ei lähtökohtaisesti osallistu yhtiön hallintoon eikä näin ollen ole vastuussa esimerkiksi yhtiön veloista. Avoimen tai kommandiittiyhtiön perustaminen maksaa 240 €, alkupääomavaatimuksia ei ole. (Yritä.fi 2021)

### **3.3 Osuuskunta**

Osuuskunta palvelee hyvin jäsenistöään. Osuuskunnan tavoitteena ei ole taloudellinen voitto, vaan etuuksien tarjoaminen jäsenilleen. Voidaan siis sanoa, että osuuskunta on voittoa tavoittelematon yritysmuoto. Normaalille yrittäjälle tämä ei siis ole paras mahdollinen vaihtoehto. (Yritä.fi 2021)

### **3.4 Osakeyhtiö**

Osakeyhtiön ideana on omistuspohjan perustuminen osakkeisiin. Omistajien osakkeiden omistamismäärällä voidaan näin ollen selkeästi määrittää esimerkiksi päättäntävalta, rahallinen vastuu sekä velvollisuudet yrityksessä. Osakeyhtiö ei ole henkilöyhtiö, vaan oma juridisesti toimivaltainen oikeushenkilönsä. Näin ollen osakeyhtiön nimiin voidaan ottaa velkoja ja sitoumuksia eikä kukaan ole henkilökohtaisesti niistä vastuussa. Omistajien riskit määrittyvätkin pääosin yritykseen sijoitettuun osakepääomaan. Osakeyhtiö on hyvä yritysmuoto, jos tavoitellaan edes maltillista kasvua. Etenkin jos ajatuksena on rahoittaa yrityksen toimintaa myymällä osuuksia, muissa yritysmuodoissa tämä ei ole käytännössä mahdollista. Osakeyhtiö on suositeltava vaihtoehto, mikäli yritystoiminnalla havitellaan yrityksen kasvua ja osakkaita yrityksellä on useampi henkilö. Myös yksityisyrittäjälle osakeyhtiö on hyvä vaihtoehto, mikäli yrityksen liikevaihto on huomattavan suuri. Osakeyhtiön perustaminen maksaa 275 € ja vaatii PRH:n käsittelymaksun. (Patentti- ja rekisterihallitus) (Yritä.fi 2021)

### 3.5 Yritysmuodon valinta

Tärkeimmät ydinasiat yritysmuodon valitsemisessa ovat:

1. perustajien määrä
2. riskit, vastuut ja velvoitteet
3. pääoman tarve
4. voiton käyttö. (Yritä.fi 2021)

Jos perustat yrityksen itse, kannattaa miettiä toiminimen tai osakeyhtiön valitsemista. Jos perustajia taas on useampia, kannattaa miettiä avointa yhtiötä, kommandiittiyhtiötä, osuuskuntaa tai osakeyhtiötä. Näistä pääsääntöisesti kuitenkin suositellaan osakeyhtiön valitsemista yritysmuodoksi. Riskien kannalta toiminimellä, avoimella- tai kommandiittiyhtiöllä toimittaessa perustajat ovat aina yrityksestä vastuussa henkilökohtaisella omaisuudellaan. Muissa tapauksissa jokainen on vastuussa oman sijoittamansa pääoman verran. Henkilöyhtiöissä, kuten toiminimellä toimittaessa tilikauden voitto on perustajan henkilökohtaista tuloa, koska tällöin sovelletaan progressiivista ansiotuloveroa, suuremmista voitoista karsitaan helposti kohtuuttoman paljon veroa. Osakeyhtiön voitto voidaan ottaa ulos osinkoina tai säilyttää yhtiöllä tulevaisuutta varten. Tällöin verojen osuus on huomattavasti maltillisempi. Oikeaa yhtiömuotoa mietittäessä kannattaa pitää mielessä se, että kevyemmästä yritysmuodosta on helpompaa vaihtaa raskaampaan. Eli ennemmin kannattaa aloittaa kevyemmällä yritysmuodolla. (Yritä.fi 2021)

## 4 KORJAAMOALAN LAINSÄÄDÄNTÖ

Korjaamotoimintaan liittyy vahvasti monia lainsäädännöllisiä kysymyksiä, joihin pyritään seuraavaksi löytämään vastauksia. Tässä osiossa perehdytään työturvallisuuteen ja korjaamon lain- ja luvanvaraisiin töihin ja siihen, kuinka näitä töitä voidaan korjaamalla luvanvaraisesti sekä turvallisesti suorittaa. Lisäksi perehdytään hieman myös siihen, millaisia hankintoja korjaamolle täytyisi tehdä, jotta työt saataisiin onnistuneesti suoritettua.

### 4.1 Työturvallisuus

Järjestys ja siisteys korjaamolla vaikuttaa suuresti työturvallisuuteen. Laitteiden ja komponenttien korjaamiseen tarkoitettujen työpisteteiden ja tilojen tulisi olla riittävän tilavia. Työkalujen ja korjaamonlaitteiston säilytystilat tulisi merkitä sekä kiinteät koneet ja laitteet sijoittaa niin, että käyttäjä pystyy niiden luona turvallisesti työskentelemään. Työtä tehtäessä jätteet olisi laitettava heti tullessaan lajittelupisteisiin, ettei turhaa sotkua pääse syntymään. Varastotiloissa tulee olla tarkoituksen mukaisesti sijoitetut hyllyt sekä muut säilytystilat varastoitaville tuotteille. Tässä tapauksessa varastoitavia tuotteita ovat esimerkiksi renkaat, öljyt ja muut nesteet sekä pientarvikkeet. Työpaikalla tulee olla työntekijöiden määrää vastaavat peseytymistilat, tila vaatteiden vaihtoon, ruokailu- ja oleskelutilat sekä asianmukaisesti varustetut wc-tilat. Työpaikalla tulee olla työpaikan olosuhteisiin nähden riittävästi ensiapuvarustusta sekä toimintaohjeet onnettomuustilanteiden varalta. Työturvallisuuteen on saatavilla paljon hyödyllisiä riskienkartoituspalveluita, joita kannattaa hyödyntää, mikäli näkee sellaisen tarpeelliseksi. (TTK.fi, [Viitattu 8.2.2021])

### 4.2 Luvanvaraiset työt

Korjaamoalalla on muutamia luvanvaraisia töitä, joiden suorittamiseen vaaditaan lupa esimerkiksi Traficomilta tai Tukesilta. Luvanvaraisiin töihin lukeutuvat myös monet raskaankaluston työt, kuten nopeudenrajoittimien asennukset tai korjaukset,

alkolukon asennukset, raskaankaluston jarrutyöt tai ajopiirtureihin liittyvät työt. (TTK.fi, [Viitattu 8.2.2021])

#### **4.2.1 Ilmastointilaitteiden huollot ja korjaukset**

Ilmastointilaitteiden huolto ja korjaus ovat luvanvaraista toimintaa. Asetus on tehty EU:n asetuksen 842/2006 ja direktiivin 2006/40/EY pohjalta. Korjaajalla tulee olla erillinen lupa korjauksen tai huollon suorittamiseen. Pätevyyden lisäksi tulee olla hyväksytty ja rekisteröity vastuuhenkilö sekä ilmoitus ja hyväksyntä toiminnanharjoitusrekisterissä. Käytettävät kylmäaineet ja öljyt ovat ongelmajätettä sekä lisäksi myrkyllisiä. Kylmäaineiden kanssa työskennellessä on huomioitava riittävä ilmanvaihto sekä suojarusteet kuten suojakäsineet ja suojalasit. Vastuuhenkilön pätevyys todistuksen hakemiseen Tukesilta riittää autoalan perustutkinto ja suoritettu kylmäaine koulutus. (Tukes.fi [Viitattu 8.2.2021])

#### **4.2.2 Sähkö- ja hybridiajoneuvojen korjaukset**

Sähkö- ja hybridiajoneuvojen huolto- tai korjaustehtävissä täytyy noudattaa erityistä varovaisuutta korkeiden jännitteiden vuoksi. Tällaisten autojen kanssa työskennellessä on oltava henkilöllä voimassa oleva SFS6002 koulutus, joka on voimassa 5 vuotta kerrallaan. Lisäksi tarvitaan ajoneuvosta riippuen maahantuojan korkeajännitemekaanikon koulutus. Merkkikohtaisia eroja vaatimusten kesken on, mutta yleisesti korjaamolta vaaditaan ainakin eristävät kumihanskat, suojamaski, jännitteenkoetin, eristysvastusmittari, eristetyt työkalut, suojatolpat ja aidat estämään ulkopuolisten pääsy työmaalle, irrotussauva jännitteeseen kiinnijääneen henkilön irti päästämiseen sekä muut merkkikohtaiset työkalut. (Somerola 2015)

### **4.2.3 Kaasuajoneuvojen korjaukset**

Kaasulaitteistoa korjaavan henkilön on suoritettava turvatekniikan keskuksessa pätevyystodistus. Erikoispätevyyttä tarvitaan silloin, kun auton rakenteisiin tehdään muutoksia. Tavanomaiset huoltotyöt eivät edellytä virallista koulutusta, mutta asentajan on kuitenkin hyvä tuntea kaasulaitteistoa ennen työn suorittamista. (TTK.fi, [Viitattu 8.2.2021])

Jos korjaamo haluaa asentaa autoon kaasulaitteiston eli suorittaa ns. konvertoinnin auton käyttövoiman muutokselle kaasuksi, täytyy työn suorittajalla olla voimassa oleva kaasuasentajan koulutus. Koulutuksia järjestää esimerkiksi Suomen Kaasuyhdistys. Normaaleissa autokorjaamontiloissa voidaan kaasuaajoneuvoille tehdä huolto- ja korjaustoimenpiteitä, jos niiden yhteydessä ei tehdä tulitöitä tai kosketa kaasujärjestelmiin. Jos taas kaasutöitä halutaan suorittaa, on korjaamolle tiettyjä rakenteellisia vaatimuksia. Korjaamon ilmanvaihto järjestelmän on oltava riittävän tehokas sekä järjestelmän on oltava jatkuvasti toiminnassa. Lämmitysjärjestelmän on oltava sellainen, ettei korjaamossa ole yli 400 asteen ylittäviä pintoja tai avotulta. Sähkölaitteiden tulee olla korkeasti suojattuja sekä korjaamolta olisi hyvä löytyä kaasun tunnistavat tunnistimet. (Kaasuyhdistys.fi [Viitattu 20.4.2021])

### **4.2.4 Päästömittaukset**

Pakokaasupäästöjä tarkastavan henkilön on tehtävä ennen toiminnan aloittamista ilmoitus Traficomille. Ilmoitus on tehtävä erikseen sekä bensiini että diesel mittauksille. Lupaa voi hakea sähköisesti, mahdollisesti saatu lupa on toimipaikkakohtainen. Luvanvaraisen korjaamon vuosimaksu on 100€/lupa. Päästömittauksista asiakkaalle on pystyttävä aina antamaan pätevä kuitti, jossa ilmenee mitatut arvot ja mittaajan tiedot. (Traficom 2021)

### 4.3 Paloturvallisuus

Autokorjaamo tiloissa on paljon helposti syttyvää materiaalia käytössä, joten edellytykset suurelle tulipalolle ovat kohtalaisen isot. Tästä syystä ennakoiva paloturvallisuus on tärkeää autokorjaamoissa. Tulitöitä suoritetaan melko usein, joten näihin on syytä kiinnittää huomiota, jotta vaaratilanteilta vältyttäisiin. Autokorjaamotilat luokitellaan tuotanto- ja varastotiloiksi. Näin ollen niitä koskee palovaarallisuusluokka 1 mukainen vähäinen tai kohtuullinen palovaara. Luokitus arvio palon todennäköistä syttymislaajuutta, palavan aineen laatua sekä palavan aineen sijoitustapaa, määrää ja sammutettavuutta. Suojaustaso 1 mukaan tiloissa täytyy olla tavallinen alkusammutuskalusto sekä tarvittaessa tehostettu alkusammutuskalusto. Tavallinen sammutuskalusto tarkoittaa yhden henkilön käytettävissä olevia sammutuslaitteita kuten paloposteja, sammutuspeitteitä ja käsisammuttimia. Autokorjaamoissa joudutaan säilyttämään palavia nesteitä kaasuja ja aerosoleja huomattavan suurina määriä. Näiden säilytyksen on tapahduttava pelastusviranomaisen katsastamassa erillisessä huonetilassa. (TTK.fi, [Viitattu 8.2.2021])

### 4.4 Jätehuolto

Korjaamoissa syntyy paljon erilaisia jätteitä. Jätelain mukaan jätteen haltija on vastuussa jätteen kierrättämisestä. Monet korjaamotoiminnasta syntyvistä jätteistä luokitellaan ongelmajätteiksi. Ongelmajätteen varastointi on suunniteltava niin, etteivät ne onnettomuustilanteessakaan pääse viemäriin tai maaperään. (TTK.fi, [Viitattu 8.2.2021])

#### 4.4.1 Nesteiden kierrätys

Yleisin ongelmajäte autokorjaamolla on käytetty voiteluöljy. Öljyn kerääminen riittävän suurina erinä on maksutonta, jos kuitenkin öljyjäte sisältää yli 10 % vettä, peritään öljystä käsittelykustannukset. Öljyn sekaan ei myöskään saa sekoittaa bensiniä, koska tällöin sen leimahtamispiste laskee merkittävästi. Öljynerotin kaivo estää voitelu- ja liuotainaineiden pääsyn viemäriverkoston. Öljynerotin kaivojen kunnon tarkastaminen on suositeltavaa vähintään kerranvuodessa, ettei ongelmajätettä

päädy vahingossa viemäriverkostoon. Tarkistuksista on pidettävä kirjanpitoa ja toiminnan edellytyksiä ovat riittävän pitkä veden viipymisaika, hyväksytyjen pesuainesten käyttö, öljytilan täyttymisen tarkkailu sekä säännöllinen huoltaminen. Myös jäähdytinneste on periaatteessa kierrätyskelpoista, mutta käytännössä kierrätys on liian monimutkaista ja näin ollen liian kallista. Neste toimitetaan yleensä kierrätykseen muiden nesteiden kuten jarru- ja kytkinnesteiden kanssa. Kaikki kiinteät öljypitoiset jätteet voidaan kerätä samaan astiaan. Näihin lukeutuvat esimerkiksi: öljynsuodattimet, öljyiset rätit sekä polttoainesuodattimet. Myös esimerkiksi iskunvaimentimet, joita ei ole öljystä tyhjennetty kuuluvat kiinteään öljyiseen jätteeseen. (TTK.fi, [Viitattu 8.2.2021])

#### **4.4.2 Muiden ongelmajätteiden kierrätys**

Käytettyjen renkaiden keräyksestä ja kierrätyksestä vastaa Suomen Rengaskierrätys Oy. Akkujen keräämiseen on saatavilla niiden varastointiin tarkoitettuja astioita, joihin akkujen varastointi on turvallista. Kun astia täyttyy, kierrätykseen erikoistunut yritys tulee noutamaan täyden astian ja jättää uuden tilalle. Akuista ja esimerkiksi katalysaattoreista maksetaan myös kohtuullista korvausta niiden sisältämien jalometallien kierrätyskelpoisuuden johdosta. Autoalan Keskusliitto ry (AKL) on laatinut ympäristöohjelman, jonka tavoitteena on edistää korjaamoiden ympäristönsuojelun tasoa. Ohjelma tarjoaa ympäristönsuojeluun tarvittavat käytännön työkalut ja koulutukset. (TTK.fi, [Viitattu 8.2.2021])



## 5 MARKKINOINTISUUNNITELMA

Markkinoinnin päätehtävä on kasvattaa yrityksen myyntiä ja markkinointisuunnitelma on käytännöllinen työkalu tuloksen kasvattamiseen. Suunnitelman avulla huolehditaan siitä, että markkinointi kohdistetaan oikein, toimenpiteet ovat tehokkaita sekä tavoitteiden toteutumista voidaan seurata. Markkinointisuunnitelman ei tarvitse olla monimutkainen tai pitkä, mutta siinä olisi hyvä olla tietoja markkinoinnin aikatauluista, vastuualueista, markkinoista ja kilpailijoista, toimenpiteistä sekä niiden tavoitteista, kehittämisestä ja koordinoimisesta. Pääsääntönä on, että suunnitelma toteutetaan järjestelmällisesti ja sitä päivitetään jatkuvasti. Työ jakautuu kahteen eri osaan: strategiseen ja operatiiviseen suunnitteluun. (Puranen 2018)

### 5.1 Lähtökohta-analyysi

Suunnittelu tulisi aloittaa lähtökohta-analyysillä. Analyysin tarkoituksena on kartoittaa oman yrityksen markkinoinnin tilannetta. Tavoitteena on tietää selvästi, keitä asiakkaat ovat ja missä he ovat. Lähtökohta-analyysi koostuu yritys-, markkina-, kilpailija- ja ympäristöanalyysistä. Yritysanalyysissä tarkoitus on selvittää, missä tällä hetkellä mennään. Markkinoinnin kannalta selvitetään, miten markkinointi on tällä hetkellä hoidettu sekä millaisia tavoitteita sillä on saavutettu. Koska yritystä ollaan vasta perustamassa, voidaan todeta, että markkinointia ei vielä ole lainkaan, joten myöskään tavoitteita ei ole saavutettu. Markkina-analyysin tarkoituksena on vastata kysymyksiin markkinoista, ostokäyttäytymisestä, markkinamuutoksista sekä markkinan kehityksen suunnasta. Analyysissä käydään läpi markkinan tilanne, koko, asiakkaat, ostokäyttäytyminen, ostopotentiaali sekä niiden muutokset edelliseen vertailuajankohtaan nähden. (Puranen 2018)

### 5.2 Kilpailija-analyysi

Kilpailija-analyysin yksinkertaisena päämääränä on arvioida yrityksen kilpailutilannetta markkinoilla eli millaisia oman yrityksen vahvuudet ja heikkoudet ovat kilpaileviin yrityksiin nähden. Ympäristöanalyysi kuuluu myös osana lähtökohta-analyysiin.

Ympäristöanalyysin tavoitteena on antaa mahdollisimman tarkka kuva yrityksen toimintaympäristöstä ja siinä odotettavissa olevista muutoksista. Toki näitä asioita voi myös käyttää hyödyksi yritystä markkinoidessa, mutta mielestäni tähän ei ole järkevää paneutua liikaa tässä vaiheessa yrityksen perustamista. (Puranen 2018)

### **5.3 Segmentointi**

Tärkeäosa markkinointisuunnitelmaa on kohderyhmän valinta, jota yrityksen markkinoinnilla pyritään tavoittelemaan. Kohderyhmän valinnassa auttaa segmentointi. Segmentoinnin tavoitteena on tunnistaa samoja valintakriteerejä käyttävät tai samalla tavalla käyttäytyvät asiakkaat. Segmentoinnin avulla luodaan koko markkinakartta numeroineen. Tämän jälkeen seuraa yksi tärkeimmistä päätöksistä, eli kohderyhmän valinta. Mitä pienemmäksi kohderyhmän uskaltaa rajata, sen helpompaa markkinoinnin toteuttaminen on. Tavoitteena on tunnistaa samoja valintakriteereitä käyttävät tai muuten samalla tavalla käyttäytyvät asiakasryhmät. (Puranen 2018)

### **5.4 Markkinointistrategia**

Markkinointistrategia antaa vastauksen siihen, kuinka tavoitteet aiotaan saavuttaa. Markkinointistrategia on yrityksen tärkein sekä hyvin usein myös ainut kirjattu strategia. Jos ajatellaan, että yritys haluaa esimerkiksi kasvattaa myyntiä tai asiakasmäärää, strategia määrittää, kuinka tavoitteet on suunniteltu tavoitettavan. Markkinointistrategiaa laatiessa tulee miettiä, mitkä ovat kohderyhmien tarpeet ja miten juuri sinun yrityksesi niitä voisi palvella mahdollisimman hyvin. Miksi siis kannattaa suosia juuri sinun yritystäsi, eikä kilpailevia tahoja. Erilaiset trendit liittyvät suuresti markkinointistrategiaan. Markkinoijana sekä yritystä perustettaessa on hyvä tietää, mikä trendi on nousussa sillä hetkellä. Trendillä voidaan kuvata montaa asiaa ja se voikin liittyä melkein mihin tahansa. (Puranen 2018)

## 5.5 Markkinoinnin tavoitteet

Markkinoinnille on hyvä asettaa jonkinlaiset tavoitteet, jotta onnistumista voitaisiin edes jollain tasolla seurata. Hyvä tavoite on konkreettinen. Mikä sitten on hyvä tavoite? Pääsääntöisesti hyvänä tavoitteena voidaan pitää myynnin lisäämistä, koska sitä suurin osa yrityksistä lopulta tavoittelee. Markkinoinnille kannattaa asettaa mahdollisimman selkeä tavoite. Ei kannata käyttää ympäröiväitä termejä, vaan listata jokin oikeasti konkreettinen luku tai tavoite. (Puranen 2018)

## 6 TUET JA STARTTIRAHA

Starttiraha auttaa aloittelevaa yrittäjää selviämään taloudellisesti yrityksen alkuvaiheissa. Jotta rahaa saa, vaaditaan siihen hyvä liiketoimintasuunnitelma. Starttirahaa on mahdollista saada yritystoiminnan ensimmäisille 6–12 kuukaudelle (vuonna 2021 noin 700 €/kuukausi). Starttiraha on tarkoitettu yrittäjän elannoksi ja on näin ollen veronalaista tuloa. (Yrittäjät.fi 2021)

### 6.1 Starttirahan ehdot

Starttirahan saamiseksi on tehtävä hyvä ja huolellinen liiketoimintasuunnitelma ja realistinen budjetti. TE-toimistoon on toimitettava rahoitussuunnitelma sekä mahdollinen rahoitustarjous tai -lupaus. Lisäksi TE-toimistolle on toimitettava verovelkatodistus. Yritystoiminnan voi aloittaa vasta starttirahan saannin jälkeen. Starttirahan saaminen vaatii myös päätoimisena yrittäjänä toimimista. Täytyy myös pystyä osoittamaan, että omaa tiettyä ymmärrystä yrittäjyydestä ja tätä tietoa on tarvittaessa lisättävä esimerkiksi yrittäjyydestä tietoisuutta lisäävällä kurssilla, joita koulutuskeskukset usein järjestävät. Starttiraha on harkinnanvarainen tuki, joten myönteisessä ja kielteisessä päätöksessä voi esiintyä vaihtelua. Rahan myöntämistä mietittäessä otetaan huomioon muun muassa alan kilpailutilanne ja uuden yritystoiminnan tarve kohdepaikkakunnalla. (Yrittäjät.fi 2021)

### 6.2 Maaseudun yritysrahoitus

Yritys saattaa olla oikeutettu maaseudun yritysrahoituksen hakemiseen, jos yritystä ollaan perustamassa maaseudulle, tai ollaan kehittämässä siellä jo toimivaa yritystä. Tukea voi hakea elinkeino-, liikenne- ja ympäristökeskukselta eli ELYltä, tai vaihtoehtoisesti oman toimialueesi Leader-ryhmältä. Maaseudun yritysrahoitusta saadaksesi yrityksen tulee sijaita maaseudulla. Potentiaalisten hakijoiden kannalta hyvä uutinen on se, että yritystukien näkökulmasta 95 % Suomen pinta-alasta luokituu maaseuduksi. (Vakuudeton.fi 2021)

Olet oikeutettu tukeen, mikäli pystyt vastaamaan kyllä vähintään neljään seuraavista kohdista:

- Olet jo miettinyt liikeideaasi alkua pidemmälle.
- Olet kenties jo laatinut tai ainakin aloittanut liiketoimintasuunnitelman hiomisen tulevaa yritystoimintaasi varten.
- Perusteilla oleva yritys on ensimmäisesi.
- Koet, että saattaisit kaivata pientä sparrausta yritystoimintasi alkutaipaleelle.
- Saattaisit tarvita myös tuotekehitykseen ulkopuolista asiantuntija-apua.
- Et ole täysin varma siitä, kuinka lähteä markkinoimaan yritystäsi.
- Kansainvälistyminen ei ole poissuljettua, jos liikeidea lähtee lentoon. (Vakuudeton.fi 2021)

Myös seuraavien kriteereiden tulisi täyttyä:

- Yritykselläsi katsotaan olevan riittävät edellytykset jatkuvaan kannattavaan liiketoimintaan.
- Liiketoimintasi tulee olemaan päätoimista, ja sen on taattava toimeentulo joko itsellesi yrittäjänä tai ainakin yhdelle työntekijälle.
- Lisäksi perustamistuella on oltava aitoja vaikutuksia sekä yritykseesi että sen toimipaikkaan. Tuen tarkoituksena on nimenomaan **elävöittää maaseutua** eli suomeksi sanottuna luoda sinne uusia työmahdollisuuksia ja pitää elinkeinotoiminta vireänä.
- Yritysmuotosi on osakeyhtiö, avoin yhtiö, kommandiittiyhtiö tai osuuskunta. Ehdossa mainitaan, että myös luonnolliset henkilöt voivat hakea tukia. Yksityiset elinkeinonharjoittajat luokitellaan luonnollisiksi henkilöiksi.

- Perustamistuki ei myöskään saa vääristää kilpailua, eli hyvin monille yleisille toimialoille sitä ei voi saada. (Vakuudeton.fi 2021)

Perustamistuen määrä on 5 000–35 000 euroa ja se maksetaan 2–3 erässä. (Vakuudeton.fi 2021)

### **6.3 Toiminnan kannattavuus**

Yritystoiminnan tarkoituksena on tietenkin tuottaa voittoa. Voittoa syntyy silloin, kun jonkin aikavälin tuotot ovat suuremmat kuin saman aikavälin kustannukset. Tulosta tulee verrata yrityksen liiketoiminnan laajuuteen, yritykseen sidotun pääoman määrään sekä toimintaan sisältyviin riskeihin. Yrityksen kannattavuus on monelle yritykselle pitkän aikavälin tavoite. Yrittämiseen liittyy lähes poikkeuksetta riskinotto ja on yleistä, että moni yritys on ainakin aloitusvaiheessa monesti kannattamaton. Tyypillisesti menoja kertyy ennen kuin tuloja alkaa syntyä, niin kuin tässäkin tapauksessa. (Hyypä 2015)

## 7 OMAN KORJAAMON SUUNNITTELU

Kun on perehdytty asioihin, joita vaaditaan yrityksen perustamiseksi, on aika visioida sekä suunnitella omaa korjaamotoimintaa. Keskitetään ajatukset ja visiot yhdeksi ja ideoidaan korjaamon toiminta sekä vielä tarvittavat hankinnat ja tehtävät.

Korjaamon yritysmuodoksi valikoitui toiminimi, koska yritys perustetaan ja ainakin alkuvuosina toiminta tapahtuu yrityksen nimissä yksin. Toiminimen hallinnoiminen yrityksen alkumetreillä on myös todennäköisempi yksinkertaisempaa kuin esimerkiksi osakeyhtiön, joka voisi olla seuraavaksi paras vaihtoehto yritysmuodoksi.

### 7.1 Korjaamon tarjoamat palvelut

Aluksi korjaamon tarjoamiin palveluihin lukeutuvat normaalit pienkorjaamon palvelut, kuten määräaikaishuollot, katsastusremontit, vianhaut, rengastyöt sekä moottorikorjaukset. Korjaamolla voidaan suorittaa myös muiden kuin henkilöautojen huollot tai korjaukset. Palveluihin kuuluu myös moottoripyörien sekä raskaampien laitteiden, kuten maatalouslaitteiden korjaukset sekä huollot mahdollisuuksien mukaan. Palvelutarjontaa on tarkoitus laajentaa sen mukaan, kun kysyntää sekä kannattavuutta ilmaantuu. Esimerkiksi laajentuvaan sähköautokantaan perehtyminen ja vaadittavan koulutuksen sekä työkalutarpeiden hankkiminen. Aluksi on tarkoitus aloittaa kuitenkin hyvinkin pelkistetyllä mallilla ja tulevaisuuden hankinnat tehdä tarpeen sekä karttuneen varallisuuden mukaan. Asiakkailta on tarkoitus toteuttaa myös rengashotelli, joka nykypäivänä kasvattaa yhä enemmän suosiota korjaamopalveluiden joukossa. Rengashotelliksi korjaamotilan välittömästä läheisyydestä löytyy käytöstä poistettu kylmä tila, jonka lämmityskustannukset nousisivat liian suuriksi ajatellen sitä päivittäiseen käyttöön. Rengashotelliksi se kelpaisi kuitenkin erittäin hyvin. Tilaan täytyisi rakentaa renkaille säilytyshyllyt ja numerointijärjestelmä, jolloin renkaiden varastoiminen ja löydettävyyden säilyminen käyttäjäystävällisellä tasolla.

## 7.2 Henkilöstö

Korjaamo tullaan toteuttamaan periaatteessa yhden työntekijän voimin, ainakin aluksi. Jos havaitaan työtilanteen olevan niin hyvä, että olisi kannattavaa palkata yksi tai kaksi työntekijää lisää, voitaisiin hyvinkin ajatella palkattavan henkilö hoitamaan niin kutsuttuja juoksevia asioita, kuten ajoneuvojen noutoja ja varaosahankintojen tekemisiä.

## 7.3 Mainonta ja markkinointi

Nykyään yhä enemmän ja enemmän kasvussa olevaa sosiaalista mediaa on tarkoitus käyttää isosti hyödyksi korjaamon markkinoinnissa. Korjaamon markkinointi-idea perustuu siihen, että asiakkaan ajoneuvo noudetaan ja palautetaan hänelle, jolloin palveluiden käyttämisestä kertyy asiakkaalle mahdollisimman vähän vaivaa. Näin ollen korjaamo on asiakkaalle se helpoin valinta, eikä asiakkaan tarvitse itse huolehtia aikatauluista tai mahdollisista auton käyttötarpeista päivän aikana, sillä hänellä on aina halutessaan saatavilla sijaisauto, joka toimitetaan hänen haluaansa paikkaan halutulla kellonajalla.

Ajatuksena on segmentoida yrityksen asiakaskunta pääosin nuoriin sekä vanhempiin henkilöihin. Ajatellaan noin 15–24-vuotiaita sekä 60-vuotiaita tai vanhempia asiakkaita. Korjaamon toiminta keskittyy Keski-Pohjanmaan alueelle. Seuraavaksi karotetaan hieman alueen asiakaskuntaa ja autokantaa. (Tilastokeskus. 2021)

Taulukko 1. Väestörakenne Keski-Pohjanmaalla, Nuoriso

	Yhteensä	
	Väkiluku	
	15 - 19	20 - 24
2021M01*		
MK16 Keski-Pohjanmaa	4 232	3 258



Taulukko 2. Väestörakenne Keski-Pohjanmaalla: Vanhukset

**Väestörakenteen ennakkotiedot muuttujina Kuukausi, Alue, Sukupuoli, Tiedot ja Ikä**

	Yhteensä						
	Väkiluku						
	60 - 64	65 - 69	70 - 74	75 - 79	80 - 84	85 - 89	90 -
2021M01*							
MK16 Keski-Pohjanmaa	4 235	4 501	4 670	2 972	1 980	1 351	733

Segmentoinnissa tilastojenavulla saadun asiakaskunnan määrä on siis noin 28 000. (Taulukko 1. & 2.) Tilastokeskuksen mukaan koko Keski-Pohjanmaan väkiluku on noin 68 000 henkilöä ja rekisterissä olevia henkilöautoja alueella on noin 50 000. Suhteuttaessa rekisteröityjen autojen kokonaisluvun ikähaitariin voidaan arvioida kohderyhmällä olevan alueella noin 20 000 rekisteröityä ajoneuvoa. Tämän työn tekijän mielestä tämä on riittävän suuri määrä, jotta kohdealueen voisi rajata näin ja markkinoinnin keskittää tälle alueelle. (Tilastokeskus. 2021)

EU:n asettaman ryhmäpoikkeusasetuksen takaamana auton omistaja voi huollattaa autonsa valitsemassaan paikassa ilman takuun menettämistä. Tämä tieto alkaa vähitellen saavuttaa kaikki auton omistajat. Moni- sekä yksimerkkikorjaamojen arvioiden mukaan noin 5–6 vuoden ikäisten ajoneuvojen omistajat siirtyvät merkkikorjaamo asioinnista monimerkkikorjaamoilla huokeamman hinnan perässä. Uudempien autojen huolto sekä korjaustyöt toteutetaan silti pääsääntöisesti merkkiliikkeissä. (Autonhuolto.fi [Viitattu 30.3.2021])

Keski-Pohjanmaan suhteellisen vanhasta autokannasta on siis varmasti perustettavan korjaamon kannalta hyötyä. Muita markkina-analyysin käsittelemiä kohtia on tässä vaiheessa turhan vaikea arvioida, joten niihin kannattaakin palata myöhemmässä vaiheessa, kun on saatu kerrytettyä enemmän kokemusta ja tietoa asiakaskunnasta ja asiakkaiden mieltymyksistä.

Tällä hetkellä nousevia trendejä ovat asiakaspalvelun laatu sekä palvelun tekeminen helpoksi asiakkaalle. Mitä vähemmän asiakkaalle koituu palvelusta vaivaa, sen

mieluisampi se monelle asiakkaalle palveluna on. Yrityksen markkinoinnissa keskitytään siis palvelun helppouteen ja kuluttajaystävälliseen palveluun, joka on tehty asiakkaalle mahdollisemman yksinkertaiseksi.

Tavoitteeksi ensimmäiselle vuodelle on saada hankittua, joka viikolle yksi uusi asiakas. Tavoitteena on myös saada asiakastyytyväisyys huippuunsa ja tavoitteena on, että joka toinen asiakas käyttäisi seuraavaa huoltokertaa varatessaan uudestaan palvelua.

Yrityksen alkutaipaleella markkinointibudjetti tulee olemaan hyvin vaatimaton. Tarkoituksena on käyttää mahdollisimman halpoja markkinointikanavia. Markkinointi jaetaan ikäryhmittäin: nuorille asiakkaille toimii sosiaalinen media, jossa markkinointi on käytännössä ilmaista, iäkkäämmille asiakkaille tarkoituksena on käyttää lehtimainosta paikallislehdessä sekä kaupoissa olevia ilmoitustauluja, joilla markkinointi on ilmaista.

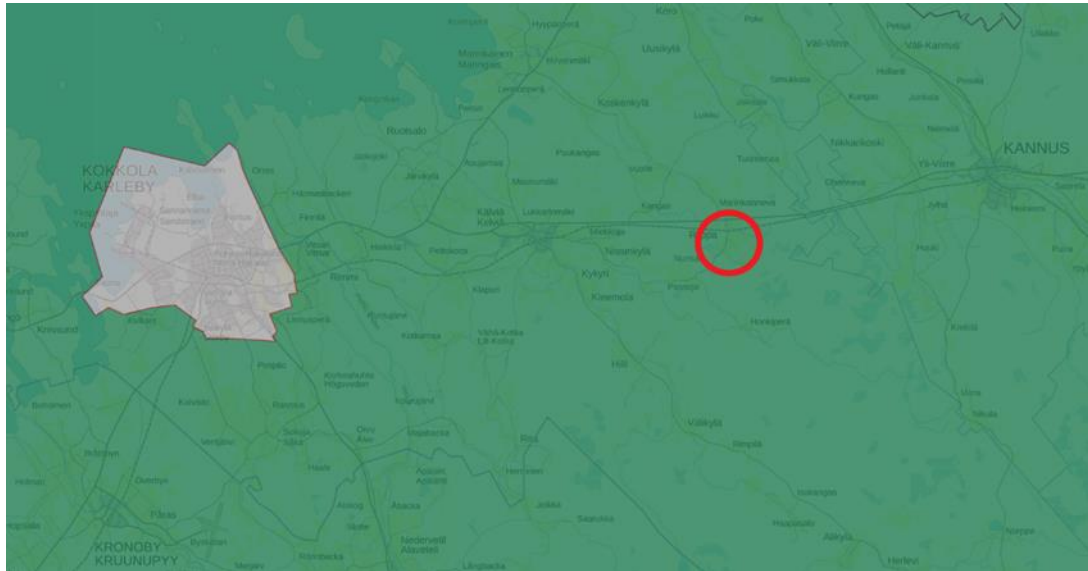
Paikallisessa Kokkola-lehdessä mainostaminen maksaa noin 200 €/kerta. Koko vuoden markkinointi budjetiksi on ajateltu noin 3 000 €. (Kpmediat.fi [Viitattu 2.3.2021])

#### **7.4 Töiden riittävyys sekä kannattavuus**

Jos ja kun korjaamon asiakasalalla tulee hiljaisempia hetkiä eikä asiakastöitä ole tehtävänä, on tarkoitus hankkia kolaroituja tai muuten viallisia autoja. Näitä vikaantuneita autoja voi korjaamotoiminnan ohessa kunnostaa takaisin myyntikuntoon ja kartuttaa korjaamon budjettia myymällä kunnostetut ajoneuvot eteenpäin. Ihmiset haluavat usein vikaantuneista ajoneuvoista eroon hyvinkin edukkaasti, jolloin ne voi laadukkailla korjaamovarusteiden avulla kunnostaa edullisesti takaisin liikennekuntoon. Myös pienimuotoinen autopurku ja varaosamyynti on tarkoituksena toteuttaa, jolloin myös itselle saa hankittua mahdollisia halpoja b-osia ajoneuvojen kunnostukseen. Purkuun menevissä autoissa on myös paljon arvokkaita hyödynnettäviä osia kuten katalysaattorit ja DPF-suodattimet. Näitä voidaan purettavista autoista muuttaa helposti rahaksi käyttämällä niiden ostoon erikoistuneita palveluita.

## 7.5 Korjaamon sijainti

Korjaamo tilat sijaitsevat Keski-Pohjamaalla Kälviällä, joka nykyisin on osa Kokkola-aa. Tilat sijaitsevat noin 20 kilometriä Kokkolan keskustasta itään Kälviän suuntaan, maaseudulla (Kuvio 1).



Kuvio 1. Vihreällä värjätty alue lukeutuu maaseuduksi, harmaa alue kaupungiksi. Korjaamon sijainti on merkitty punaisella ympyrällä. (Vakuudeton: yrityksen tuet kartta)

Korjaamo tulee sijainniltaan ainakin aluksi olemaan melko syrjäinen. Tarkoitus on kuitenkin hyödyntää auton huollon hintaan kuuluvaa nouto/palautus palvelua. Ideana on, että asiakkaan autoa noudettaessa jätetään tilalle korjaamon sijaisauto asiakkaan käyttöön. Näin asiakkaalle autonsa huolto sekä korjaus on mahdollisimman helppoa, eikä vaadi asiakkaalta käytännössä lainkaan resursseja. Asiakkaan auto voidaan noutaa esimerkiksi työpaikalta työpäivän aikana ja palauttaa ennen työpäivän loppua. Näin ollen korjaamon sijainnilla ei ole juurikaan edellytyksiä menestyvyyden kannalta. Kilpailu alueella on kohtuullisen pientä. Isoja merkkiliikkeitä löytyy, mutta niiden tarjoamat asiakaskohtaiset palvelut eivät tämän työn tekijän mielestä ole samaa tasoa. Etuna heillä on tietysti vakiintunut asiakaskunta, jonka kanssa omalla yrityksellä riittää varmasti työstämistä. Asiakkaat täytyy saada vakiinnutettua hyvällä erikoistasoisella palvelulla. Yrityksen edullisempi hintataso verrattuna alueella toimiviin yrityksiin on varmasti myös houkutus lisäävä yksityiskohta.

Korjaamon veloittamaksi työn tuntihinnaksi määrittyi 80 €, tämä johtuu puhtaasti kilpailijoiden tuntihintojen vertailusta. Alueen tuntihinnat ovat noin 100 € tuntumassa riippuen korjaamosta. Pienemmillä korjaamoilla hinnat ovat alle keskimääräisen, mutta taas merkkikorjaamoissa saattaa tuntihinta nousta merkittävästi yli keskimääräisen summan. Aloittelevalle korjaamotoiminnalle hieman keskivertoa halvemman tuntiveloituksen luulisi olevan eduksi houkuttelevuuden kannalta. Tuntiveloitusta ei voi kuitenkaan laskea liian alas, jotta yrityksellä säilyy tarpeeksi järkevä kannattavuus ajankäyttöä sekä veloitettavaa hintaa ajatellen.

Yritystä perustettaessa on järkevää toteuttaa kannattavuuslaskelma. Laskelma perustuu jokseenkin arvioon, mutta siitä saa edes hieman käsitystä siitä, voiko yritystoiminta olla millään tavalla rahallisesti järkevää. Myös tässä työssä laskelma toteutettiin, koska yrityksen tilat ja laitehankintakulut pysyvät maltillisena, yritystoiminta on tämän työn tekijän mielestä peruteltua kannattavuuden osalta. Tulosta pystytään tekemään, koska kulut pysyvät huomattavan alhaisina.

## **7.6 Korjaamon laitteisto ja hankinnat**

Korjaamotoiminnan pyörittäminen vaatii suhteellisen paljon laite- sekä ohjelmisto hankintoja yrittäjältä. Kun suunnitteilla on aluksi yhdenhengen korjaamo, pysyvät laitehankinnat kohtuullisina, koska työkaluja ei tarvitse ostaa tuplamääriä.

Tiloista löytyy jo valmiiksi harrastusten pohjalta kohtuullisen kattavat työkalut sekä laitteistot, mutta toki hankintoja joudutaan silti tekemään. Tiloista löytyy jo kaksipilarinostin, joka soveltuu hienosti huolto- sekä korjaustöihin. Ajosiltanosturin hankinta olisi tarpeellinen. Siltanosturin kanssa tarkoitus on hankkia myös nelipyörä suuntauslaitteisto, koska suuntauslaitteelle on tarvetta kohtuullisen usein esimerkiksi alustan helojen ja nivelten vaihtotöiden yhteydessä. Nostimeksi valikoitui Twin Buschin 4-pilarinostin, joka soveltuu pyörien suuntaukseen kääntölevyjien ansiosta ja nostokykykin on riittävästi 4 500 kg. Pyörien suuntauslaitteeksi suunnitteilla on Butler Speedliner 6080 WS Light laitteiston. Nostimen hinta 5 370 € ja suuntauslaitteiston 8 060 €. Ilmastointilaitteiden huolto kone täytyisi hankkia myös. Tähän valikoitui Waecon ASC 2500 G low emission laite. Hinta 5 600 €. Korjaamolle hankittavat laitteistot on esitetty taulukossa 3.

Korjaamotietokanta sekä diagnoosiohjelmisto on myös tärkeänä osana hankintalis-talla. Valmiiksi löytyy jo tiettyjen mallien omat erikoistuneet diagnoosiohjelmit, mutta yleispätevä testerit olisi varmasti hyödyllinen. Tietokannaksi valikoitui Auto-data, joka kustantaa 85 € kuukaudessa. Vikadiagnoosi laitteistoksi ajatuksena on hankkia Autocomin CDP + Cars laitteistoa 36 kuukauden lisenssillä hintaan 3 215 €, joka on esitetty taulukossa 3. Mietinnässä on myös mahdolliset pakokaasutes-tauslaitteistot, mutta ajatuksena on, ettei niitä tarvitse välttämättä hankkia heti yri-tystoiminnan alkumetreillä vaan niiden hankinta siirretään myöhempään ajankoh-taan. Korjaamon kalenterin ja työmääräysten hallintaan hankitaan suomalainen Adadrive ohjelmisto, jonka hinta on 79 €/kuukausi. Tietokonelaitteisto sekä tulostin löytyy valmiina. Ohjelmistohankinnat esitettynä taulukossa 4.

Muut tarvittavat hankinnat on ajateltu toteuttaa silloin, kun niiden hankinta nähdään tarpeelliseksi, kuten erilaiset erikoistyökalut ja muu laitekanta.

Taulukko 3. Laitehankinnat

Laitehankinnat	Hinta
Ajosiltanostin	5 370 €
Suuntauslaite	8 060 €
Ilmastoinninhuoltolaite	5 600 €
Autocom	3 215 €

Taulukko 4. Ohjelmistohankinnat

Ohjelmistot	Hinta
Autodata	85€/kk
Adadrive	79€/kk

## 8 YHTEENVETO

Opinnäytetyön tavoitteena oli ideoida järkevä ja toimiva yrityspaketti, jota myöhemmin sopivalla ajalla voitaisiin hyödyntää omaan käyttöön korjaamoalan yritystä perustettaessa. Korjaamotoiminnan aloittamisessa käytännössä tyhjästä täytyy huomioida suuri määrä eri asioita.

Työssä perehdyttiin aluksi hieman eri yritysmuotoihin ja järkevän muodon valitsemiseen oman toiminnan kannalta. Korjaamonsuorittamista töistä suuri osa vaatii erillistä koulutusta sekä myös usein hyväksytyjä tutkintoja sekä lupia työtehtävien suorittamiseen. Työssä perehdyttiin myös kilpailija-analyysiin sekä markkinoinnin strategioihin sekä suunnitelmiin. Työssä huomioitiin myös mitä laitteistoa ja ohjelmistoa vaaditaan nykypäivän korjaamolta sekä miten työtehtävistä selvittää ja varallisuutta saadaan yritykselle kartutettua. Lopuksi suoritettiin kannattavuuslaskelma sekä pohdittiin hieman tuntiveloituksia sekä sitä, onko korjaamotoiminnan aloittaminen perustellusti järkevää ja saadaanko tulosta tehtyä.

Tästä opinnäytetyöstä on varmasti hyötyä oman yritystoiminnan aloittamisessa sekä suunnittelussa. Opinnäytetyöstä sai kerättyä paljon tietoa yritystoiminnasta sekä toiminnan aloittamisesta.

## LÄHTEET

Autonhuolto.fi Ei päiväystä. EU:n ryhmäpoikkeusasetus lyhyesti. [Verkkosivu]. [Viitattu 30.3.2021]. Saatavana: <http://autonhuolto.fi/lainsaadanto/>

Yritä.fi 26.1.2021. Yritysmuodot. [Verkkosivu]. [Viitattu 26.3.2021]. Saatavilla: <https://xn--yrit-ooa.fi/yritysmuodot>

Osaavayrittäjä.fi Ei päiväystä. Liikeidea. [Verkkosivu]. [Viitattu 16.3.2021]. Saatavana: <http://www.tieto.osaavayrittaja.fi/yritysajatuksesta-liikeidea>

TTK.fi Ei päiväystä. Autoalan luvanvaraiset työt. [Verkkosivu]. [Viitattu 8.2.2021] Saatavana: [http://ttk.fi/files/4627/Autoalan\\_luvanvaraiset\\_tyot.pdf](http://ttk.fi/files/4627/Autoalan_luvanvaraiset_tyot.pdf)

TTK.fi Ei päiväystä. Autoalan työsuojaopas. [Verkkosivu]. [Viitattu 8.2.2021] Saatavana: [https://ttk.fi/oppaat\\_ ja\\_ohjeet/ladattavat\\_julkaisut/autoalan\\_tyosuoje-luopas](https://ttk.fi/oppaat_ ja_ohjeet/ladattavat_julkaisut/autoalan_tyosuoje-luopas)

Tukes.fi Ei päiväystä. Henkilöpätevyydet ja pätevyysvaatimukset. [Verkkosivu]. [Viitattu 8.2.2021] Saatavana: <https://tukes.fi/tuotteet-ja-palvelut/kylmaala/henkilopate-vyydet-ja-patevyysvaatimukset>

Somerola, M. 2015. Sähkö- ja hybridautojen huolto ja korjaus. [Verkkosivu] Tampere: Tampereen ammattikorkeakoulu. Auto- ja kuljetustekniikka, korjaamotekniikka. Opinnäytetyö. [Viitattu 5.3.2021] Saatavana: [https://www.theseus.fi/bitstream/handle/10024/113584/Somerola\\_Matti.pdf?sequence=1&isAllowed=y](https://www.theseus.fi/bitstream/handle/10024/113584/Somerola_Matti.pdf?sequence=1&isAllowed=y)

Kaasuyhdistys. Ei päiväystä. Kaasuajoneuvojen turvallinen huolto ja korjaus. [Verkkosivu] [Viitattu 20.4.2021] Saatavana: <https://www.kaasuyhdistys.fi/julkaisut/kaasuajoneuvojen-turvallinen-huolto-ja-korjaus/>

Traficom. 12.4.2021. Korjaamotietokanta. [Verkkosivu] [Viitattu 8.2.2021] Saatavana: <https://www.traficom.fi/fi/liikenne/tieliikenne/autokorjaamot>

Puranen, T. 26.6.2018. Markkinointisuunnitelma. [Verkojulkaisu]. Ammattijohtaja.fi [viitattu 2.3.2021]. Saatavana: <https://ammattijohtaja.fi/markkinointisuunnitelma-strateginen-suunnittelu/>

Suomen virallinen tilasto (SVT) 31.3.2021. Väestö [Verkojulkaisu] Helsinki: Tilastokeskus. [Viitattu 31.3.2021] Saatavana: [https://www.tilastokeskus.fi/tup/suoluk/suoluk\\_vaesto.html](https://www.tilastokeskus.fi/tup/suoluk/suoluk_vaesto.html)

Kpmediat.fi. Ei päiväystä. Mainosratkaisut. [Verkkosivu]. [viitattu 2.3.2021]. Saatavana: <https://kpkmediat.fi/mainosratkaisut/printti/kokkola/hinnat-ja-moduulikoot-4/>

Hyyppä, J.P. 30.9.2015. Yrityksen kannattavuus ratkaisee. [Verkojulkaisu]. Finazilla.fi. [Viitattu 9.3.2021]. Saatavana: <https://www.finazilla.fi/yrityksen-kannattavuus-ratkaisee/>

Yrittäjät.fi 3.2021. Starttiraha [Verkkosivu]. [Viitattu 21.3.2021]. Saatavana: <https://www.yrittajat.fi/yrittajan-abc/perustietoa-yrittajyydesta/yrityksen-perustaminen/starttirahan-hakeminen-565998>

Vakuudeton.fi 2021. Yritystuet ja yritysrahoitus. [Verkkosivu]. [Viitattu 1.4.2021]. Saatavana: <https://vakuudeton.com/yrityksen-rahoitus-tuet/>



## **Liitteet**

Liite1: Taloussuunnitelma



TOIMINTAKUSTANNUKSET TILIKAUDELLE (alv 0 %)	1. TILIKAUSI		2. TILIKAUSI	3. TILIKAUSI	Muistinpajoja:	
	Kuukausi	2022	2023	2024	2023	2024
Tilikauden pituus kuukausina		12	12	12		
<b>22. Leasingrahoituksen vuosikulut, kun jäännösarvo on 30 %</b>						
<b>23. Työkone- ja työajoneuvokulut tilikaudella, liikekäyttö</b>	<b>152</b>	<b>1 820</b>	<b>1 877</b>	<b>1 936</b>		
- ajokilometri/käyttötunnit tilikaudella	833	10 000	10 200	10 404	2,0 %	2,0 %
- polttoaineen kulutus litraa/km tai litraa/tunti		0,1	0,1	0,1	2,0 %	2,0 %
- polttoaineen hinta eur/litra		1,70	1,73	1,77	2,0 %	2,0 %
- huollot ja korjaukset	17	200	204	208	2,0 %	2,0 %
- vakuutus, katsastus, käyttömaksut yms.	42	500	510	520	2,0 %	2,0 %
- muut konekulut	8	100	102	104	2,0 %	2,0 %
<b>24. Atk-laitteet ja -ohjelmakulut tilikaudella</b>	<b>253</b>	<b>3 039</b>	<b>3 100</b>	<b>3 162</b>		
- laite- ja ohjelmavuokrat, ohjelmat, päivitykset ja ylläpito	253	3 039	3 100	3 162	2,0 %	2,0 %
- atk-laittehankinnat (< 3 vuoden kalusto)					2,0 %	2,0 %
<b>25. Muut kone- ja laitekulut tilikaudella</b>	<b>75</b>	<b>900</b>	<b>918</b>	<b>936</b>		
- kone- ja kalustohuolto ja korjaus	42	500	510	520	2,0 %	2,0 %
- pienhankinnat ja laitehankinnat käyttöikä alle 3 vuotta	17	200	204	208	2,0 %	2,0 %
- muut kalustokulut	17	200	204	208	2,0 %	2,0 %
<b>26. Matkakulut (matkaliput, majoitus, ruokailu matkalla, muut matkakulut)</b>						
<b>27. Matkakustannusten korvaukset tilikaudella</b>	<b>1 703</b>	<b>20 440</b>	<b>20 440</b>	<b>20 440</b>		
- ajokilometri tilikaudella		7 300	7 300	7 300		
- kilometrikorvaus € / km		0,60	0,60	0,60		
- päivärahaan oikeuttavat työpäivät kpl		365	365	365		
- päiväraha euroa / päivä		44,00	44,00	44,00		
<b>28. Markkinointikulut tilikaudella</b>	<b>250</b>	<b>3 000</b>	<b>3 060</b>	<b>3 121</b>		
- ilmoitustilakulut, mainostyökulut, painotuotteet	250	3 000	3 060	3 121	2,0 %	2,0 %
- muut markkinointikulut					2,0 %	2,0 %
<b>29. Hallintopalvelut tilikaudella</b>	<b>31</b>	<b>372</b>	<b>379</b>	<b>387</b>		
- vuokratyövoima, laki-, perintä- ja konsultointipalvelut, muut hallintokulut					2,0 %	2,0 %
- taloushallintopalvelut, tilintarkastus	31	372	379	387	2,0 %	2,0 %
<b>30. Tiedonhankinta tilikaudella (lehdet, kirjat, jäsenmaksut)</b>						
<b>31. Tieto- ja rahaliikenteen kulut tilikaudella</b>	<b>156</b>	<b>1 870</b>	<b>1 907</b>	<b>1 946</b>		
- puhelinmaksut, datasiirtokulut	31	370	377	385	2,0 %	2,0 %
- posti- ja lähetikulut	83	1 000	1 020	1 040	2,0 %	2,0 %
- rahaliikenteen kulut	42	500	510	520	2,0 %	2,0 %
<b>32. Vakuutusmaksut (vastuu-, keskeytys- ja oikeusturva. yms.)</b>	<b>250</b>	<b>3 000</b>	<b>3 060</b>	<b>3 121</b>	2,0 %	2,0 %
<b>33. Toimistokulut</b>	<b>17</b>	<b>200</b>	<b>204</b>	<b>208</b>	2,0 %	2,0 %
<b>34. Muut kulut (kokous-, neuvottelu-, ajoneuvojen yksityiskäyttö, muut kulut)</b>					2,0 %	2,0 %

MYYNTIENNUSTE (hinnat sis. arvonlisäveron)	1. TILIKAUSI		2. TILIKAUSI	3. TILIKAUSI	Hinta-/määrämuutos-%	
	Kuukausi	2022	2023	2024	2023	2024
Tilikauden pituus kuukausina		12	12	12		
<b>Ajoneuvon huolto/korjaus työt</b> 24,0 % Liikevaihto	12 365,6	148 387	151 355	154 382	2,0 %	2,0 %
- veloitushinta/yksikkö sisältäen arvonlisäveron		80,00	81,60	83,23		
- veloitushinta/yksikkö alv 0 %		64,52	65,81	67,12		
- määrä (esim. laskutustunti)	191,7	2 300	2 300	2 300		
<b>Ajoneuvon nouto / palautus</b> 24,0 % Liikevaihto	336,0	4 032	4 113	4 195		
- veloitushinta/yksikkö sisältäen arvonlisäveron		20,00	20,40	20,81	2,0 %	2,0 %
- veloitushinta/yksikkö alv 0 %		16,13	16,45	16,78		
- määrä (esim. laskutustunti)	20,8	250	250	250		

MYYNTIENNUSTE (hinnat sis. arvonlisäveron)			1. TILIKAUSI		2. TILIKAUSI	3. TILIKAUSI	Hinta-/määrämuutos-%	
			Kuukausi	2022	2023	2024		
Tilikauden pituus kuukausina				12	12	12		
<b>Automyynti</b>	24,0 %	Liikevaihto	3 225,8	38 710	39 484	40 274		
- myyntihinta/kpl sis. arvonlisävero				4 000,00	4 080,00	4 161,60	2,0 %	2,0 %
- myyntimäärä yksikköä			1,0	12	12	12		
- osto-/omakustannushinta/kpl sis. arvonlisäveron ja hävikin				1 000,00	1 020,00	1 040,40	2,0 %	2,0 %
- hankintahinta ALV 0 %/kpl sis. hävikki				806,45	822,58	839,03		
- myyntikate-%				75,0 %	75,0 %	75,0 %		
- myyntikate euroa				29 032	29 613	30 205		
<b>Varaamynti</b>	24,0 %	Liikevaihto	336,0	4 032	4 113	4 195		
- myyntihinta/kpl sis. arvonlisävero				100,00	102,00	104,04	2,0 %	2,0 %
- myyntimäärä yksikköä			4,2	50	50	50		
- osto-/omakustannushinta/kpl sis. arvonlisäveron ja hävikin				20,00	20,40	20,81	2,0 %	2,0 %
- hankintahinta ALV 0 %/kpl sis. hävikki				16,13	16,45	16,78		
- myyntikate-%				80,0 %	80,0 %	80,0 %		
- myyntikate euroa				3 226	3 290	3 356		
<b>Katalysaattori yms kierrätysmyynti</b>	24,0 %	Liikevaihto	672,0	8 065	8 226	8 390		
- myyntihinta/kpl sis. arvonlisävero				200,00	204,00	208,08	2,0 %	2,0 %
- myyntimäärä yksikköä			4,2	50	50	50		
- osto-/omakustannushinta/kpl sis. arvonlisäveron ja hävikin				20,00	20,40	20,81	2,0 %	2,0 %
- hankintahinta ALV 0 %/kpl sis. hävikki				16,13	16,45	16,78		
- myyntikate-%				90,0 %	90,0 %	90,0 %		
- myyntikate euroa				7 258	7 403	7 551		
<b>35. MYYNTIENNUSTEEN MUKAISET TUOTOT (SUORITTEET, MYNTIKATTEET)</b>				191 935	195 774	199 690		
<b>36. - josta vähennetään TOIMINTAKUSTANNUKSET sis. yrittäjien palkat</b>				-71 111	-75 184	-81 098		
<b>37. Kuukauden toimintakustannukset x 2 = minimi käyttöpääoman määrä</b>				11 852	12 531	13 516		
<b>38. LIIKETOIMINNAN TULO, KUN KAIKKI MENOT ON MAKSETTU</b>				120 824	120 591	118 591		
<b>39. POISTOT VEROTUKSESSA (25 % koneet ja kalusto, 7 % rakennukset)</b>				-4 848	-3 636	-2 727		
<b>40. TOIMINIMI / HENKILÖYHTIÖ: VEROTETTAVA TULO, EI YRITTÄJÄPALKKAA</b>				115 976	118 621	115 864		
- yrittäjien vuosipalkkatavoite laskelmassa								
<b>41. HENKILÖ- / OSAKEYHTIÖ: VEROTETTAVA TULO, YRITTÄJÄPALKAT MAKSETAAN</b>				115 976	118 621	115 864		
<b>42. LIIKEVAIHTO</b>				203 226	207 290	211 436		
43. Arvonlisäveron määrä				48 774	49 750	50 745		
<b>44. KOKONAISMYynti</b>				252 000	257 040	262 181		
<b>AUKIOLO- / TYÖVIIKOT VUODESSA</b>				47	52	52		
<b>AUKIOLO- / TYÖPÄIVÄT VIIKOSSA</b>				5	5	5		
<b>MYynti PÄIVÄSSÄ (TOTEUTUVA)</b>				1 072	989	1 008		