



Eetu Laukkanen

Varaosaliikkeen toiminnan laajentuminen korjaamotoimintaan

Metropolia Ammattikorkeakoulu

Insinööri (AMK)

Ajoneuvotekniikka

Insinöörityö

27.4.2023

Tiivistelmä

Tekijä:	Eetu Laukkanen
Otsikko:	Varaosaliikkeen toiminnan laajentuminen korjaamotoimintaan
Sivumäärä:	17 sivua
Aika:	27.4.2023
Tutkinto:	Insinööri (AMK)
Tutkinto-ohjelma:	Ajoneuvotekniikka
Ammatillinen pääaine:	Ajoneuvosuunnittelu
Ohjaajat:	DI Ari Tuomainen, Metropolia Ammattikorkeakoulu

Opinnäytetyön tavoitteena oli selvittää, miten autojen vara- ja vuritysosia myyvä yritys voi suorittaa toimialamuutoksen ja laajentua tarjoamaan myös korjaamopalveluita.

Työkaluina opinnäytetyössä käytettiin SWOT-analyysia, joka tutkii yrityksen ominaisuuksia ja edellytyksiä laajentaa toimintaansa, sekä PESTEL-analyysia, joka tutkii ulkopuolisten tekijöiden vaikutusta yrityksen toimintaan.

Työn tilanteen yrityksen erikoisalaa on harrasteautojen vara- ja vuritysosat, joten yksi työn keskeisistä tehtävistä on ottaa huomioon erikoisten autojen ja niiden omistajien tarpeet. Harrasteautojen kanssa toimimiseen kuuluu myös omat riskit, joita on tarkasteltu työssä.

Lopputuloksena syntyi suositus toimenpiteistä, joilla yrittäjä pyrkii varmistumaan siitä, että laajentuminen vastaa kuluttajien tarpeita ja toiminta pysyy kannattavana ilman liian suuria riskejä.

Avainsanat: SWOT-analyysi, PESTEL-analyysi

Abstract

Author: Eetu Laukkanen
Title: Expanding the Operations of Spare Parts Store
Number of Pages: 17 pages
Date: 27 April 2023

Degree: Bachelor of Engineering
Degree Programme: Automotive Engineering
Professional Major: Vehicle Design
Supervisors: Master of Science in Engineering Ari Tuomainen,
Metropolia University of Applied Sciences

The goal of this thesis was to solve a solution on how a business selling automotive spare parts and aftermarket upgrades can expand to cover automotive workshop operations. The thesis implements SWOT-analysis, which conducts research on the company's features and qualifications to expand. PESTEL-analysis was used to examine external influences on the expansion project.

The company that ordered this thesis specialises in spare and tuning parts for automotive hobbyists. That is why one of the key tasks of the thesis is to consider the needs of special cars and their owners. AUNE-agreement governing repair operations in Finland have been reviewed from the perspective of hobby cars. Working with hobby cars also involves its own risks, which have been viewed in this thesis.

As a result, a recommendation to the business owner was made. The recommendation includes actions that need to be taken to ensure that the expansion meets the needs of the consumers. Following the recommendation, the operation should remain profitable without too many risks.

Keywords: SWOT-analysis, PESTEL-analysis

Sisällys

1	Johdanto	1
2	SWOT-analyysi	2
2.1	SWOT-analyysi yrityksen tilanteesta projektin aloitusvaiheessa	3
2.1.1	Vahvuudet	3
2.1.2	Heikkoudet	3
2.1.3	Mahdollisuudet	4
2.1.4	Uhat	6
3	PESTEL-analyysi	7
3.1	Poliittinen	7
3.2	Ekonominen	8
3.3	Sosiaalinen	9
3.4	Teknologinen	10
3.5	Ekologinen	11
3.6	Laillinen	12
4	AUNE-ehdot	13
4.1	Työtilaus	13
4.2	Virhevastuu	15
4.3	Asiakkaan autojen säilyttäminen korjaamolla	15
5	Suositus yrittäjälle	16
5.1	Kysynnän varmistaminen	16
5.2	Budjetointi	16
5.3	Ulkopuolisten riskien mitoitus	17
	Lähteet	1

1 Johdanto

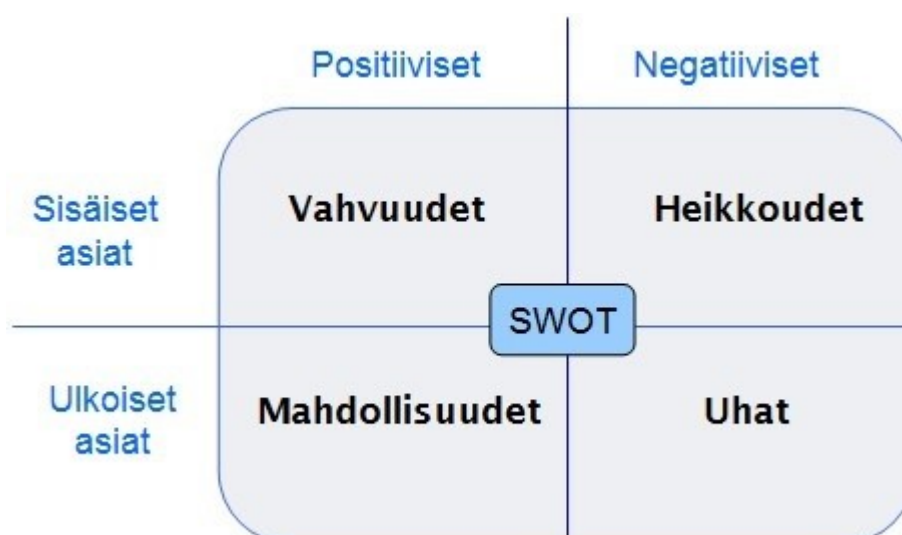
Tämän opinnäytetyön tarkoituksena on suunnitella Race Performance Oy:n laajentumista varaosamyynnistä korjaamotoimintaan. Race Performance on suomalainen vuonna 2006 perustettu autojen vara- ja viritysosien erikoistunut verkkokauppa. Vuonna 2021 yritys hankki Pornaisten kunnassa sijaitsevan vanhan huoltoasemakiinteistön, jonka tiloihin on tarkoituksena avata sekä autoharrastajia että kunnan asukkaita palveleva liiketila. Yksi liiketilan palveluista on autokorjaamo. Myös varaosamyymälä on tarkoituksena siirtää kokonaisuudessaan samaan yhteyteen. Korjaamon lisäksi kiinteistöllä toimii jo tankkausasema, tarvikemyymälä ja ravintola-kahvila.

Kiinteistössä on valmiina pieni korjaamohalli, jossa on tarkoitus käynnistää toimintaa tämän insinööriyön selvityksen perusteella. Korjaamolla on tarkoitus tarjota asennuspalvelua yrityksen myymille tuotteille, joihin kuuluvat muun muassa säädettävät alustan osat, erikoisvanteet sekä jälkiasenteiset lukkiutuvat ta-sauspyörästöt. Halli on työn aloitushetkellä kalustamaton, ja siinä on viimeksi ollut korjaamotoimintaa useita vuosia sitten. Myöskään korjaamon suorittavaa työtä tekeviä työntekijöitä ei vielä ole palkattu.

Tämän insinööriyön tavoitteena on analysoida yrityksen nykyiset valmiudet aloittaa toiminta korjaamolla ja löytää ratkaisuita, joilla korjaamon pyörittäminen onnistuu ammattitaitoisesti. Tarkoituksena on tehdä SWOT-analyysi yrityksen nykytilasta ja PESTEL-analyysi olosuhteista, jossa korjaamon pitäisi toimia. Lisäksi tarkastellaan AUNE-ehtoja, jotka tuovat ison muutoksen yrityksen toimintaan, kun verrataan varaosaliikettä ja autokorjaamoja. Työn tavoitteena on pyrkiä tuomaan lisäarvoa yritykselle toimialamuutoksessa niillä osa-alueilla, jotka ovat yritykselle ennestään tuntemattomia.

2 SWOT-analyysi

SWOT on analyysimenetelmä, jonka on tarkoitus analysoida työssä tarkasteltavan yrityksen tilannetta. Siinä tarkoituksena on selvittää yrityksen toimintaan vaikuttavat tekijät. SWOT-analyysia kuvaa hyvin kaksirivinen matriisi (kuva 1), johon kerätään havaitut yrityksen sisäiset ominaisuudet eli vahvuudet ja heikkoudet sekä ulkoiset tekijät eli mahdollisuudet ja uhat. Analyysin tarkoituksena on itse tunnistaa yrityksen eri ominaisuudet ja pyrkiä luomaan sen pohjalta strategia, jossa myös omat heikkoudet on otettu huomioon. Ideaalitalanne olisi, jos analyysin jälkeen yrityksen vahvuudet pystyttäisiin hyödyntämään ja heikkoudet muuttamaan vahvuuksiksi [1].



Kuva 1. SWOT-analyysiä kuvaava kaksirivinen matriisi.

SWOT-analyysin voi tehdä melkein mistä tahansa asiasta, jonka tilannetta ja tulevaisuuden näkymää halutaan selvittää. Analyysin kohteena voi olla koko yritys tai vain tietty yrityksen osa, tuote, ratkaisu tai vaikka kilpailija, jonka toimintaa halutaan verrata omaan yritykseen. Sen etu on yksinkertaisuus ja aloittamisen matala kynnyks [1]. Hyvä tapa tehdä SWOT-analyysi on aloittaa, niin että jokainen työryhmän jäsen tekee sen ensin yksin, minkä jälkeen kootaan kaikkien ajatukset yhteen ryhmässä [2].

2.1 SWOT-analyysi yrityksen tilanteesta projektin aloitusvaiheessa

Seuraavissa luvuissa kuvataan SWOT-analyysi yrityksen lähtötilanteesta laajentumisprojektiin. Analyysi on laadittu edellisessä luvussa mainitulla periaatteella: ensiksi yrityksen edustaja sekä projektin tekijä loivat omat analyysinsä tilanteesta, minkä jälkeen kohdat tuotiin yhteisen pohdinnan alle.

2.1.1 Vahvuudet

Race Performance Oy:n suurin vahvuus on vakiintunut markkina-asema suomalaisella harrasteautokentällä. Yritys on tunnettu viritysosien maahantuoja, joka aiemmin on tarjonnut vain osien verkkokauppaa, joten luonnollinen suunta laajentaa toimintaa on fyysinen liike ja viritysosien asennuspalvelu. Myös yrityksen hankkima huoltoasemakiinteistö on keskeisellä paikalla seututie 146:n ja yhdystie 1494:n risteyksessä ja on hyvin paikallisten asukkaiden tuntema.

Huoltoasemakiinteistö tarjoaa yritykselle myös muita tulonlähteitä korjaamotoiminnan lisäksi. Tämä tarkoittaa sitä, että korjaamon työtilanteen vaikean ennustettavuuden takia yrityksellä on myös muut tulonlähteet turvanaan. Huoltoasema tarjoaa asiakkaille kahvio- ja pientarvikemyymälän sekä polttoainetta. Polttoaineen jakelun hoitaa ulkopuolinen öljy-yhtiö, joka maksaa kuukausittaista vuokraa.

2.1.2 Heikkoudet

Suurin heikkous Race Performance Oy:n toimialamuutoksessa on kokemuksen puute korjaamoalalta. Niin kuin edellä todettiin, yrityksen toimiala on tähän mennessä ollut ainoastaan viritys- ja varaosien myynti. Korjaamotoiminta asettaa erilaiset tarpeet ja velvoitteet toiminnalle. Jos asennuksia ryhdytään tarjoamaan, on taattava, että asennus tehdään riittävällä varmuudella siitä, että asennettu tuote toimii ja sen voi luovuttaa turvallisesti asiakkaan käyttöön.

Korjaamon tilat on tarkoitus toteuttaa olemassa olevan huoltamokahvilan rajallisiin tiloihin. Tilanpuute tulee siis todella suureksi haasteeksi jo alkuvaiheessa. Mahtumaan pitäisi saada korjaamon laitteisto sekä varaosavarasto turvallisesti ja tehokkaasti. Myös asiakkaiden ajoneuvot on pystyttävä säilyttämään korjaamalla turvallisesti korjauksen ajan, sillä joskus korjaus saattaa keskeytyä yllättävien varaosapuutteiden tai muiden yllättävien häiriöiden takia. Avoin parkkialue saattaa asettaa asiakkaan kalliin ja suurella työllä rakennetun harrasteajoneuvon esimerkiksi ilkvallan tai sään aiheuttaman vaaran kohteeksi. Ratkaisu tähän olisi aidata ja kattaa osa kiinteistön piha-alueesta. Tämä kuitenkin vaatii kallista investointia. Tilan puute tulee myös vastaan, jos korjaamotoimintaa halutaan tulevaisuudessa laajentaa tässä sijainnissa.

Projektin aloitusvaiheessa korjaamon tavoitteet eivät ole vielä täysin selvillä. On mahdollista, että korjaamo ei toimi täyspäiväisesti vaan pelkästään tarvittaessa ja mahdollisuuksien mukaan. Myös koko ajan kovaa vauhtia teknisesti kehittyvä autoala asettaa korjaamoille uusia työkalu- ja välinevaatimuksia. On siis valittava suunta, minkälaisiin palveluihin korjaamo keskittyy. Nämä valinnat ohjaavat korjaamoon investointiin liittyviä seikkoja. On turha omistaa työkaluja, joille ei ole tarvetta, mutta samaan aikaan välttämättömät välineet on oltava.

2.1.3 Mahdollisuudet

Tähän mennessä Race Performance Oy on pelkästään myynyt vara- ja viritysosia. Suuri osa asiakkaskunnasta on harrastelijoita, joilla on tarkoitus asentaa ostetut osat itse. Yrittäjä on arvioinut, että joukossa on myös asiakkaita, joille pystytään tarjoamaan arvoa myös asennuspalvelulla. Viritysosavalikoimaan kuuluvien säädettävien alustasarjojen säätö vaatii ammattitaitoa ja välineistöä, jota harrasteautoilijalta erittäin harvoin löytyy. Aikaisemmin mydyt osat on jouduttu asennuttamaan ja säätämään muualla, mutta toimialalaaajenuksen tavoitteena on saada suurempi osa tuotteen arvoketjusta omaan yritykseen.

Viritysosien verkkokaupassa kilpailu on erittäin kovaa. Saman tuotteen voikin yleensä ostaa lukuisista eri paikoista ympäri maailmaa. Tästä johtuu myös tuotteiden niukka katteen määrä. Valttinaan Race Performance voi hyödyntää suomalaisuutta. Suomalaisesta liikkeestä ostaessa asiakas tietää saavansa asianmukaisen kuluttajansuojan ongelmatilanteiden sattuessa. Myös palvelu omalla äidinkielellä helpottaa asiointia.

Viritysosien asennuksessa puolestaan kilpailu ei ole vastaavalla tasolla. Myydyn osa- ja asennuspaketin kate nousee verrattuna pelkän osan myymiseen. Korjaamotoiminnan ja fyysisen liikkeen myötä asiakkaan saama tuki ostamaansa tuotteeseen on paljon laajempi kuin verkkokaupassa. Ongelmatilanteissa voidaan kääntyä korjaamon puoleen. Korjaamolla on vastuu tekemästään työstä.

Aikaisemmin osamyynnin autokanta on ollut melko tuntematon. Tietoa asiakkaiden autoista on kertynyt pelkästään myytyjen osien määrän perusteella. Korjaamon perustamisen jälkeen autojen saapuessa paikalle saadaan parempi käsitys asiakkaiden autoista ja niiden tarpeista. Kun autokunta tunnetaan paremmin, pystytään räätälöimään palvelut tarpeiden mukaan. Lisäksi ajoneuvon saapuessa korjaamolle voidaan havaita muita puutteita tai kehityksen kohtia asiakkaalle ja näin luoda mahdollisuus lisämyyntiin.

Tarkastellessa normaalien autojen huoltoa mahdollisuudet rajoittuvat huoltoihin ja korjauksiin, joihin ei vaadita merkki- ja mallikohtaista osaamista tai laitteistoa. Autohuoltojen kilpailutukseen tarkoitettu AutoJerry-sivusto ei löydä Pornaisten kunnasta tällä hetkellä yhtään autokorjaamoja. Google-haulla löydetään Ad-korjaamoketjun liike, jonka kanssa tämän kategorian asiakkaista kilpailu tapahtuisi. Merkkikohtaiset korjaamot sekä ketjukorjaamot löytyvät Järvenpäästä ja Keravalta noin 20 minuutin ajomatkan päästä. Pornaisista liikutaan paljon tähän suuntaan työ- ja vapaa-ajan asioissa. Auton huoltoa voidaan hoitaa siis samoilla reissuilla. Kuitenkin kiireellisemmät ja yllättävät auton ongelmat voivat tuoda asiakkaita oman kunnan palvelun ääreen.

2.1.4 Uhat

Kuten jo aikaisemmin mainittu, korjaamon investointitarpeeseen vaikuttaa töiden vaativuus ja määrä. Investointeja ei pystytä maksamaan takaisin, jos korjaamolle ei tule tarpeeksi töitä. Tämä on suuri uhka, sillä yrityksen olemassa oleva asiakaskunta muodostuu enimmäkseen ajoneuvoharrastajista, joista suuri osa huoltaa ja korjaa autoaan itse. Tällaisille asiakkaille oma tekeminen on kunnia-asia, ja sen takia heitä on vaikea saada asiakkaiksi asennuspalveluille. On siis tarjottava palvelua, jota autoharrastaja oikeasti tarvitsee ja jota ollaan valmiita tulemaan hankkimaan hieman pidemmältäkin. Asiakaskunta on myös verkkokauppatoiminnan takia levittäytyneenä ympäri Suomea, joten vanhoista asiakkaista kaikki eivät ole palveluiden vaikutusalueella. On mahdollista, että työt harrasteautojen parissa eivät riitä tuottavaan korjaamotoimintaan. Sen varalta on hyvä selvittää, kuinka paljon potentiaalia yrityksellä on tarjota lähialueen autokannalle tavallisia huoltopalveluita. Pornaisten kunta, jossa yritys toimii, on huonosti julkisen liikenteen toimialueella, joten kuntalaiset tarvitsevat omia autoja. Asukkaita kunnassa on noin 5000.

Race Performance Oy ei keskity pelkästään yhteen automerkkiin vaan tarjoaa osia kaikkiin merkkeihin. Tällaisessa tapauksessa on pystyttävä tarjoamaan asiakkaalle myös asentajan osaamista näistä merkeistä. Asiakkaan tuodessa auton korjaamolle on mekaanikon pystyttävä tekemään tilattu työ varmuudella. Muuten vastuuta asiakkaan autosta ei voi ottaa.

Yrityksen palveluksessa on projektin aloitushetkellä itse yrittäjän lisäksi vain varaosamyyjä ja kahviohenkilökuntaa. Korjaamo vaatii siis henkilöstön rekrytoinnin. Ennen henkilöstön rekrytointia on rajattava korjaamon tavoitteet, jotta rekrytoitavalla asentajalla ja mahdollisella muulla henkilökunnalla on riittävä osaaminen. Autoalalla kilpailu hyvistä työntekijöistä on kovaa, ja osaava asentaja pääsee isoissa autotaloissa todella kilpailukykyisiin kuukausiansioihin. Henkilöstöstä voi olla tämän takia vaikea pitää kiinni. Palkan ja mielekkäiden työtehtävien määrän täytyy kohdata.

3 PESTEL-analyysi

PESTEL-analyysi on työväline, joka keskittyy yrityksen toimintaympäristöön ja sen asettamiin reunaehtoihin yrityksen toiminnassa. Lyhenne PESTEL muodostuu sanoista: poliittinen, ekonominen, sosiaalinen, teknologinen, ekologinen ja laillinen [4]. Poliittiseen ympäristöön liittyviä tekijöitä autoalalla ovat esimerkiksi ajoneuvojen ja polttoaineen verotus. Ekonominen eli taloudellinen ympäristö käsittää muun muassa inflaation, korkojen ja suhdanteiden vaikutuksen autoalan toimintaa. Sosiaalisesta näkökulmasta iso tekijä on työvoimatilanne autoalalla tällä hetkellä ja tulevaisuudessa. Teknologian kehitys asettaa omat haasteensa. Suurin paine tällä hetkellä kehittyä ympäristöystävällisempään suuntaan, mutta myös mukavuus ja helppous ovat nousseet tärkeiksi autoalalla. Teknologisen kehityksen mukana pitää pysyä myös korjaamoalalla. Ekologisen puolen vaatimukset ovat tärkeitä ympärillä olevien ihmisten ja luonnon takia, mutta myös oman hyvinvoinnin ja mukavuuden. Siihen kuuluu autoalalla oleellisesti pako- kaasupäästöt ja jätteiden asianmukainen kierrätys. Laki ohjaa tarkasti monia edellä mainittuja asioita, mutta myös toimijalla itsellään on vastuu omista päätöksistään.

3.1 Poliittinen

Poliittinen ympäristö ohjaa kaikkea liiketoimintaa. Suurinta valtaa politiikassa käyttää eduskunta, joka säätää lait ja valtion budjetin. Eduskunta valitaan vaalein neljän vuoden välein. Lait voivat siis muuttua kullakin hetkellä enemmistövaltaa pitävän tahon toimesta.

Politiikka ohjaa autoalaa todella vahvasti. Varsinkin Suomessa ja Euroopan unionissa tavoitteena on vähentää liikenteen päästöjä merkittävästi, ja osana tätä on valmisteilla polttomoottoriautojen myyntikielto EU:ssa vuodesta 2035 eteenpäin [5]. Sähköautoilua tuetaan jo poliittisin keinoin hankintatuella ja oston yhteydessä maksettavan autoveron poistamisella 2022 alkaen [6]. Samaan aikaan polttoaineeveroa ja uusiutuvan polttoaineen jakeluvuoroitetta kasvatetaan, mikä

johtaa polttoaineen hinnan nousuun. Uuden auton ostajan ostopäästöstä pyritään siis ohjaamaan sähköisempään muotoon. Autokannan sähköistyminen asettaa korjaamoille uusia velvoitteita ja vaatimuksia.

Harrasteajoneuvoilla ajetaan vuosittain vähän kilometrejä, joten polttoaineen ja käytön verotus ei nosta harrastuksen hintaa huomattavasti. Varaosia autoihin tullaan edelleen tarvitsemaan ja autovalmistajien siirtäessä tuotannon painoa sähköautojen osiin, jälkivalmisteosille syntyy kysyntää. Harvinaisempien klassikkoautojen varaosien hinnoissa on jo nähtävissä hintojen nousua. Jos tulevaisuudessa myyntikieltojen lisäksi astuu voimaan myös polttomoottoriautojen käyttökieltoja tai rajoituksia, myös polttomoottoriautojen korjaaminen ja varaosamyynni pienenee. Myyntimäärien pienentyessä yritysten täytyy nostaa osien hintoja.

Maailman ja Euroopan unionin tasolla poliittiset päätökset vaikuttavat Race Performancen toimintaan eniten tuonti- ja vientilakien muutosten kautta. Varsinkin Iso-Britannian päätös vetäytyä EU:sta vuonna 2020 johti sieltä myytävien varaosien hintojen nousuun. Iso-Britanniassa on suuri harrasteajoneuvojen markkina, ja siellä on paljon osavalmistajia, joiden tuotteisiin tämä vaikuttaa. Kuluttajalle tämä näkyy arvonlisäveron ja mahdollisten tullimaksujen lisäyksenä Iso-Britanniasta tilattavan tuotteen hintaan. Vastaavan tuotteen hankkiminen Suomesta tai muualta EU:n sisältä muuttuu siis kuluttajalle edullisemmaksi, jos tuotetta pystytään myymään samalla listahinnalla. Pitkällä tähtäimellä poliittisia riskejä on todella vaikeaa ennustaa ja ottaa huomioon yrityksen strategiassa.

3.2 Ekonominen

Ekonomisessa ympäristössä suuri vaikuttaja kaikilla suurilla investointeja vaativilla aloilla on lainan saatavuus ja korko. Lainan lyhentäminen on osana yrityksen kiinteitä kuluja. Koron noustessa myös kiinteät kulut nousevat ja velallisen yrityksen tuotto pienenee. Samaan aikaan myös osien, työkalujen ja laitteiden materiaalihinnat nousevat.

Perustettava korjaamo vaatii investointeja korjaamolaitteisiin ja työkaluihin. Investointien hinnan noustessa pitää entistä tarkemmin varmistua niiden kannattavuudesta. Siksi pitääkin varmistua siitä, minkälaisiin töihin korjaamon toiminta suuntautuu, jotta investointi maksaa itsensä takaisin kohtuullisessa ajassa. Korjaamokaluston ja rekrytoitavan mekaanikon pitää myös osua yhteen sen kanssa, minkälaisia työsuoritteita tullaan tekemään.

Autoalalla korkojen muutokset vaikuttavat myös auton ostajien ostokäyttäytymiseen. Suuri osa autoista ostetaan rahoituksella, ja korkojen noustessa uuden auton ostaminen tulee aiempaa kalliimmaksi. Myös autoilun ajettujen kilometrien hinta on noussut polttoaineen hinnan kasvaessa. Inflaation kiihtyessä ja kotitalouksien kulujen kasvaessa myös mahdollisten asiakkaiden ostokäyttäytymisen muuttuu varovaisemmaksi, kun käytössä olevan rahan määrä pienenee. Varsinkin kun kyseessä on harrasteautoilu, on kotitalouksien varojen priorisointi välttämättömyyksiin etusijalla. Harrastuksiin jäävän ylimääräisen rahan määrän pienetessä voidaan ennustaa hidastumista myös viritysosien kaupassa. Arkiautot ovat monille välttämättömyys, mutta niidenkin huoltamisessa on havaittavissa väheneminen, kun kotitalouden varat menevät entistä suuremmalta osalta sitä tärkeämpiin asioihin.

3.3 Sosiaalinen

Opinnäytetyön tekemisen hetkellä todella monessa suuressa autotalokonsernissa on avoinna lukuisia työpaikkoja. Varsinkin automekaanikkoja haetaan useassa paikassa. Myös Race Performance Oy tarvitsee liiketoiminnan laajentuessa mekaanikon. Monelle harrastuksestaan työn tehneelle automekaanikolle harraste- ja erikoisautojen parissa työskentely on varmasti unelma, mutta yrityksen täytyy siitä huolimatta tarjota kilpailukykyinen työpaikka.

Sosiaalinen tarkastelu käsittää myös yrityksen vaikutusalueella olevien mahdollisten asiakkaiden määrän. Jos yrityksen kohderyhmänä on pelkästään harrasteajoneuvot, asiakkaat ovat mahdollisesti valmiita palveluiden äärelle kauempeakin.

Autoharrastamisessa yhteisön merkitys sekä yksilön että yrityksen toiminnalle on todella tärkeä. Moni alalla toimiva yritys, kuten myös Race Performance, on saanut alkunsa pienen tuttavapiirin yhteistilauksista eri varaosavalmistajilta. Yhteisön laajuus näkyy ympäri maata järjestettävissä autotapahtumissa. Myös Race Performance on järjestänyt tiloissaan säännöllisesti tapahtumia ja kokouksia. Näiden kautta yrityksen brändi on saatu luotua yhteisöläheiseksi, ja yhteisön laajetessa myös asiakaskunnalla on parempi edellytys kasvaa. Yhteisön tarpeet tulevat myös paremmin kuulluksi, kun yritys pysyy tiiviisti mukana yhteisössä. Tapahtumissa suuri merkitys on pitää yleinen tunnelma asiallisena ja avoimena, jotta ulospäin ei välity piittaamaton ja ympäristöä rikkova mielikuva. Uusien kävijöiden pitää myös tuntea itsensä tervetulleiksi yhteisöön.

3.4 Teknologinen

Autoalan teknologinen kehitys asettaa myös korjaamoille vaatimuksen pysyä mukana kehityksessä. Ajoneuvot ovat tulleet entistä monimutkaisemmiksi ja entistä vaativammiksi ammattitaidon ja työvälineiden suhteen. Korjaamo vaatii perustusvaiheessa suuria laitteistoinvestointeja. Pitää tehdä päätös, minkälaiset vaatimukset laitteistolle asetetaan, kun laitteiston määrä ja taso rajaavat entistä enemmän sitä, minkälaisia korjauksia ja huoltotoimenpiteitä korjaamolla voidaan tehdä. Monissa tapauksissa jopa määräaikaishuolto vaatii merkkikohtaista laitteistoa. Varsinkin uudempien teknologisesti vaativien autojen kohdalla on hyvä tiedostaa riskit, joita niiden korjaamisesta syntyy korjaamolle. Korjaamon on pystyttävä vastaamaan asiakkaalle tehdyn työn laadusta. Korjaamon ei pidä lähteä suorittamaan korjausta, jos siltä ei löydy tarvittavia työohjeita ja koulutusta.

Harrasteajoneuvojen kanssa tekniset vaatimukset ovat erilaiset. Yleensä autot ovat vanhempia, mikä vähentää nykyaikaisen laitteiston tarvetta. Harrastajat ovat myös valmiita tekemään korjauksia ja muokkauksia itse. Harrasteajoneuvoihin erikoistuneen korjaamon on siis pystyttävä tuomaan asiakkaille lisäarvo

sellaisilla palveluilla, joita asiakaskunta ei pysty tekemään ilman korjaamon välineistöä. Harvalta harrastajalta esimerkiksi löytyy mahdollisuus laitteistoon, jolla säätää ajoneuvojen alustaa ja pyöränkulmia itse.

Kuten PESTEL-analyysin poliittisessa osuudessa todettiin, suomalainen autokanta on alkanut sähköistymään ja suunta tulee pysymään samana. Sähköauto on myös saanut suosiota osalta autoharrastajista. Uusi teknologia oli ensin vaikea tuoda tavallisille auton käyttäjille, mutta vahvasti tekniikasta kiinnostuneet ihmiset ottivat sen vastaan harrastuksenomaisesti. Katukuvassa sekä sosiaalisessa mediassa nähdäänkin nykyään paljon persoonallisesti muunneltuja sähköautoja. Lisäksi vanhojen autojen voimalinjoja konvertoidaan sähköiseksi. Sähköautojen markkinoiden valtaaminen tuskin siis lopettaa autoharrastusta. Päinvastoin se tuo lisää mahdollisuuksia harrasteautokorjaamolle.

3.5 Ekologinen

Ajoneuvojen ympäristövaikutukset näkyvät liikenteen ulkopuolellakin. Varsinkin lähihistoriassa sekä autokorjaamojen että muun teollisuuden vaikutus ekologiseen ympäristöön on noussut tarkemman tarkastelun alle niin lainsäädännössä kuin myös yksittäisten ihmisten toimesta. Autokorjaamolla tärkein ekologinen toimenpide on jätteiden asianmukainen käsittely ja kierrätys. Vaarallista jätettä korjaamoilla syntyy muun muassa akkujen, aerosolipullojen, jäteöljyjen, muiden nesteiden ja kiinteän öljyisen jätteen muodossa. Autokorjaamon jätteiden käsittelystä on tehty aiempia insinööritöitä, joten tässä työssä ei oteta tarkemmin kantaa aiheeseen. Jokainen autokorjaamo kuitenkin tarvitsee suunnitelman jäteteittensä käsittelystä ja toimittamisesta asianmukaiselle taholle kierrätykseen tai hävitettäväksi. Suuri osa edellä mainituistakin vaarallisista jätteistä pystytään kierrättämään käytettäväksi osittain tai kokonaan uudelleen. Kierrätys ei kuitenkaan onnistu ilman asianmukaista lajittelua ja säilytystä [7]. Kierrätys ja lajittelu myös laskevat yrityksen jätehuollosta aiheutuvia kuluja, sillä sekajäteastiaa tarvitsee tyhjentää harvemmin. Sotkuinen korjaamo on huonoin mahdollinen käytikortti uusien asiakkaiden hankkimiseksi. Race Performance Oy:n tilanteessa

oman jätekatoksen rakentaminen olisi hyödyllistä. Näin jätteet pysyvät niille tarkoitettussa paikassa eivätkä aiheuta vaaraa tai vie tilaa työskentelytiloilta. Lukittu tila myös estää jätettä joutumasta väärin käsiin.

3.6 Laillinen

Kuluttajan ja elinkeinonharjoittajan välistä kauppaa ohjaa Suomessa kuluttajansuojalaki [8, 1 §]. Se määrittelee palvelun ostajan ja myyjän oikeudet. Korjaamonalalle sovelletut ja kuluttajaneuvottelulautakunnan hyväksymät ajoneuvojen yleiset korjausehdot on laatinut Autoalan keskusliitto ry. Nämä AUNE-ehdot pe-lisäännöt korjaamotoiminnalle. Vaikka yritys ei kuuluisi AKL:n jäsenyrityksiin, on ehtojen noudattaminen suotavaa ja luo yrityksestä luotettavan kuvan. Jos riitainen asia viedään kuluttajaneuvottelulautakuntaan, se tekee suosituksen AUNE-ehdojen mukaan.

Suuri autoharrastajien muokkauksia säätelevä taho on ajoneuvolaki. Se kertoo, minkälaista ajoneuvo saa käyttää tieliikenteessä. Ajoneuvolain luvun 6 – ajoneuvon katsastus pykälä 143 kertoo, että ajoneuvo täytyy muutoskatsastaa, jos ajoneuvon rakennetta on muutettu siten, että muutoksella on vähäistä suurempi vaikutus ajoneuvon turvallisuuteen tai päästöihin [9, § 143]. Tämä määritelmän on sinällään vielä todella ympäröörä, joten katsastustoimintaa valvova Traficom on 25.1.2021 julkaissut määräyksen (TRA-FICOM/194495/03.04.03.00/2019) ajoneuvojen muuttamisesta [10]. Määräyksessä on eritelty ajoneuvojen muutokset, jotka ovat sallittuja ja vaativat muutoskatsastuksen. Muutoskatsastuksen tarpeeseen vaikuttaa myös ajoneuvon ikä.

Harrasteautoissa muutokset ovat suuri osa ajoneuvon muuttamista käyttäjän mieleiseksi. Korjaamon ensisijainen velvollisuus muutoksia tehdessään on varmistua siitä, ettei ajoneuvo ole korjaamolta lähtiessään vaarallinen sen kuljettajalle eikä muille tienkäyttäjille. Hyvä käytäntö tähän on asentaa vain sellaisia osia, jotka on valmistettu kyseistä automallia varten ja hankittu luotettavien osatoimittajien kautta. Asiakaan hankkiessa osat muualta on hyvä selvittää niiden asianmukaisuus ja kelpoisuus kyseiseen ajoneuvoon ja tieliikenteeseen. Jos

ajoneuvo on muutoksen jälkeen muutokatsastettava, korjaamon tulee ilmoittaa tästä asiakkaalle. Hyvä mahdollisuus on myös tarjota asennus ja muutokatsastuspalvelu niin sanotusti avaimet käteen -periaatteella. Näin asiakkaan ei itse tarvitse huolehtia katsastusasemalla asioinnista.

Autokannan sähköistyessä korjaamolla on otettava huomioon sähköautojen työskentelyn vaatimukset. Jos korjaamolla korjataan sähkö- tai hybridiajoneuvoja, joiden sähköjärjestelmien nimellisjännite ylittää vaihtojännitteellä 50 voltia tai tasajännitteellä 120 voltia, vaaditaan työtä suorittavalta henkilöltä standardin SFS 6002 mukainen sähkötyöturvallisuuskortti [11, 56 §]. Koulutus on uusittava viiden vuoden välein.

4 AUNE-ehdot

Yrityksen lähtiessä korjaamotoimintaan on hyvä sisäistää jo edellisessä luvussa mainitut AUNE-ehdot. Nämä ehdot ohjaavat korjaamojen toimintaa ja niitä noudattamalla päästään pitkälle vastuullisuudessa. Tuntiessaan AUNE-ehdot korjaamo voi toimia ongelmatilanteissa itsevarmoin ottein asian korjaamiseksi alan tapojen mukaisesti. Kun kyseessä on harraste- ja erikoisautoille palveluita tuottava yritys, on hyödyllistä tarkastella AUNE-ehtoja tällaisten asiakkaiden tarpeiden kannalta.

4.1 Työtilaus

AUNE-ehtojen ensimmäinen kohta määrittelee ohjeet työtilauksen tekemiseen asiakkaan ja korjaamon välille. Kun asiakas saapuu korjaamolle jättämään autonsa, täytyy sekä asiakkaalla että korjaamolla olla tiedossa, mitä lähdetään tekemään, mitä palvelu maksaa ja milloin työ on valmis. Sopimus työstä tehdään aina kirjallisena vähäisiä töitä lukuun ottamatta. Varsinkin monimutkaista työtä vastaanottaessa on hyvä kirjata ylös kaikki kohdat, jotka asiakkaan kanssa sovitaan, ja käydä työtilaus läpi yhdessä. Näin vältetään siltä, ettei ymmärrys sopimuksesta ole erilainen osapuolten välillä [12].

Työn hinta voidaan ilmoittaa hinta-arviona, enimmäishintana tai kiinteänä hintana. Enimmäishintaa tai kiinteää hintaa ei saa ylittää ilmoittamatta ensin asiakkaalle. Hinta-arvio puolestaan voi ylittyä 15 prosentilla [12]. Tämän takia korjaamon pitää olla tarkkana antaessaan tarjousta työstä. Jos työ vastaanotetaan korjaamolle liian pienellä kustannusten arvioinnilla, työ on silti tehtävä sovittuun hintaan. Työtarjouksen laskemiseen pitää siis käyttää siihen tarvittava aika. Jos tehdään tarjouksia ilman huolellista laskentaa, voi siitä syntyä paljon turhia kustannuksia korjaamolle. Työn aikana ilmenevistä lisäkorjauksista on otettava yhteys asiakkaaseen ja ilmoitettava uusi hinta.

Työn hinnan laskemiseen käytetään yleensä ennalta määritettyä tuntiveloitusta ja työsuoritukseen käytettävää aikaa. Merkkikorjaamoilla työaika määräytyy yleensä autovalmistajan toimittamasta ohjeikaluettelosta, jossa on eritelty jokaisen työvaiheen suorittamiseen suunniteltu tavoiteaika. Ohjeaika on yleensä kohtuullinen sekä asiakkaan että korjaamon näkökulmasta. Jos käytössä ei ole ohjeaikoja suoritettavalle työlle, työaika täytyy arvioida tarjousvaiheessa ennen työn aloittamista. Tässä tilanteessa voi olla järkevää tehdä asiakkaalle hinta-arvio ja kertoa veloituksen perustuvan käytettyyn aikaan, joka ei täysin ole tiedossa työtä aloittaessa. Tässäkin tapauksessa hinta-arvio saa ylittyä enintään 15 prosenttia.

Työn valmistumisaika on hyvä sopia viimeistään työtä vastaanottaessa. Jos työtä ei saada valmiiksi sovituksessa ajassa, täytyy asiakasta tiedottaa asiasta ja sopia uusi valmistumisaika. Jos viivästymisiä tulee, on asiakkaalla oikeus korvaukseen vahingosta, jota hänelle tulee työn viivästymisestä. Ensisijaisesti hyvitys työn myöhästymisestä on AUNE-ehtojen kohdan 13 mukaan tarjota asiakkaalle sijaisautoa [12]. Työtarjousta tehdessä on siis niin ikään aikataulun lupamisessa oltava tarkkana. Harrasteautojen kanssa toimiessa aikataulun sopiminen voi olla vaikeaa töiden monimutkaisuuden ja ainutlaatuisuuden takia. Siitä huolimatta aikataulusta on sovittava ja asiakas on pidettävä ajan tasalla.

4.2 Virhevastuu

Tuotteita myyvä varaosaliike on vastuussa tuotteensa ehjyydestä ja varaosien sopivuudesta. Virheen ilmetessä varaosan myyjä korjaa vioittuneen tuotteen tai korvaa tuotteen uudella. Jos tuotteen vioittuminen johtuu jostain myynnin jälkeisestä seikasta kuten asennusvirheestä, vastuu ei ole tällöin tuotteen myyjällä. Varaosaliikkeenä nämä asetelmat ovat yleensä paljon helpompia ja nopeampia ratkaista kuin korjaamalla tapahtuneet virheet. Korjaamotoimintaan lähtiessä vastuut lisääntyvät. AUNE-ehtojen kohdassa 11 määritellään, missä tapauksissa korjaamon työssä on tapahtunut virhe. Työ on suoritettava ammattitaitoisesti ja huolellisesti sekä ottaen huomioon asiakkaan etu. Myös työn valmistamisen viivästyminen on virhe, joka täytyy oikaista. Jos virhe tapahtuu, pitää se pystyä korjaamaan kohtuullisessa ajassa, joka on pääsääntöisesti 14 vuorokautta [12]. Korjaamon pitää siis olla varma tekemästään työstä ja myymästään varaosasta sekä pysyä aikataulussa. Harrasteautot ovat omistajilleen tunneasia ja tämän takia niihin kohdistuvat korjaamon virheet voivat laukaista vaikeita tilanteita.

4.3 Asiakkaan autojen säilyttäminen korjaamolla

Race Performance Oy:n kiinteistö on avoin huoltoasemakiinteistö, jolle on vapaa pääsy jokaisena päivänä ja vuorokaudenaikana. Tämä aiheuttaa haasteita asiakkaiden autojen säilyttämiseen varsinkin, kun kyseessä ovat yleisön huomiota herättävät harraste ja erikoisautot. AUNE-ehtojen kohdan 9 mukaan korjaamon on säilytettävä työn kohdetta huolellisesti ja että korjaamo vastaa työn kohteen katoamisesta tai vahingoittumisesta [12]. Riski on siis olemassa, että korjaamon pihalle jätettyyn ajoneuvoon kajoaa ulkopuolinen taho. Jos asiakkaan auto jää korjaamolle yön yli, on mahdollisuuksien mukaan autoja säilytettävä korjaamolla sisällä.

5 Suositus yrittäjälle

SWOT- ja PESTEL-analyysien perusteella on rakennettu yrittäjälle suositukset. Seuraavat asiat yrittäjän on otettava tarkastelun alle ennen kuin tehdään suuria investointeja korjaamoa varten. Suosituksen on tarkoitus pienentää toimialamuutoksen riskejä.

5.1 Kysynnän varmistaminen

Analyysien jälkeen keskeisin seikka, joka on jäänyt selvittämättä, on vuritysosien asennuspalvelun kysyntä Uudenmaan alueella. Analyysien perusteella ei pystytä arvioimaan, kuinka paljon asiakkaita asennuspalvelu vetää puoleensa. Tämän takia ennen korjaamon avaamista tulisi selvittää palvelun oikea tarve. Tarkastellessa Race Performance Oy:n suosituinta osakategoriaa eli alustasarjoja asennuspalvelun kysyntää on mahdollista selvittää esimerkiksi kyselytutkimuksen perusteella. Näin saataisiin selvitettyä, kuinka moni alustasarjan ostajista tarvitsee ostamalleen osalle asennuspalvelun. Ilman varmistettua kysyntää korjaamon välineistöön investointi on todella suuri riski.

5.2 Budjetointi

Kun on varmistettu, että kysyntä palveluille on riittävää, korjaamon on budjetoitava toimintansa. Tämä tarkoittaa sitä, että luodaan realistiset tavoitteet sille, kuinka paljon työtä korjaamo pystyy suorittamaan ja sitä kautta tienaamaan. Budjetti pitää mitoittaa niin, että korjaamon perustamisen investoinnit pystytään maksamaan takaisin kohtuullisessa ajassa. Budjetissa on huomioitava harraste- ja erikoisautojen käytön kausiluontoisuus. Todennäköistä on, että kesäkaudella kysyntä korjaamolle on suurempi. Yrityksen pitää kuitenkin varmistua siitä, että korjaamon kulut pystytään kattamaan myös sesongin ulkopuolella.

5.3 Ulkopuolisten riskien mitoitus

Projektin aikana on todettu, että maailmantilanne vaikuttaa yrityksen toiminnan laajentamiseen huomattavasti. Projektin aikana inflaatio ja sen mukana yleinen korkotaso on suurentanut riskiä lähteä uuteen toimintaan. Projektin alkaessa tilanne oli täysin erilainen. Yhteiskunta alkoi herätä henkiin vaikeiden koronapandemiavuosien jälkeen, ja tilanne vaikutti otolliselta. Maailmantilanne muuttui kuukausia myöhemmin Ukrainassa alkaneen sodan takia. Yrittäjän on tehtävä itselleen riskikartoitus, joka ottaa huomioon suhdanteiden vaihtelut ja korkojen muutokset.

Lähteet

- 1 Miten yritys tekee SWOT-analyysin? 2017. Verkkoaineisto. Visma Blog. <<https://www.visma.fi/blog/miten-yritys-tekee-swot-analyysin>> 5.12.2017. Luettu 7.1.2023.
- 2 Nelikenttäanalyysi – SWOT. Verkkoaineisto. Suomen Riskienhallintayhdistys. <<https://pk-rh.fi/tools/swot.html>> Luettu 7.1.2023.
- 3 Etsi autokorjaamo. Verkkolähde. Alma-media Oy. <<https://autojerry.fi/etsi-autokorjaamo/>> Luettu 19.2.2023.
- 4 Soikkeli, Jaana. 2021. Yrittäjä – Tiedätkö mikä on PESTEL-analyysi? Verkkoaineisto. Redesan Oy. <<https://www.redesan.fi/yrittaja-tiedatko-mika-on-pestel-analyysi/>> 7.6.2021. Luettu 22.1.2023.
- 5 EU-parlamentti on puhunut – uusien polttomoottoriautojen myyntikielto 2035 saa luvan edetä. 2022. Verkkoaineisto. Moottori Media. <<https://moottori.fi/liikenne/jutut/eu-parlamentti-on-puhunut-uusien-poltto-moottoriautojen-myyntikielto-2035-saa-luvan-edeta/>> 13.6.2022. Luettu 28.12.2022.
- 6 Löytömäki, Simo. 2021. Täyssähköautojen autovero poistui, mutta alalla ei povata kysynnän räjähdystä. Verkkoaineisto. Helsingin Sanomat. <<https://www.hs.fi/talous/art-2000008302300.html>> 1.10.2021. Luettu 25.2.2023.
- 7 Luukkinen, Teemu. 2021. Autokorjaamon jätteenkäsittely ja kierrätyksen organisointi. Opinnäytetyö. Oulun Ammattikorkeakoulu, Konetekniikka, auto- ja kuljetustekniikka. <https://www.theseus.fi/bitstream/handle/10024/399813/Luukkinen_Teemu.pdf?sequence=2&isAllowed=y> Luettu 4.3.2023.
- 8 Kuluttajansuojalaki.1978. 20.1.1978/38.
- 9 Ajoneuvolaki. 2021.15.1.2021/82.
- 10 Auton ja sen perävaunun rakenteen muuttaminen. 2021. Traficom. TRAFICOM/194495/03.04.03.00/2019.
- 11 Sähköturvallisuuslaki. 2016. 1135/2016.
- 12 Autoalan kuluttajaneuvottelulautakunnan (AUNE) hyväksymät ja kuluttajasiamiehen tarkastamat moottoriajoneuvojen korjausehdot. 1.6.2021. Autoalan keskusliitto.