



PETRI KALLIO

Liiketoimintasuunnitelma Kiinteis- töhuolto Knuutila Oy

RAKENNUS- JA YHDYSKUNTATEKNIIKAN TUTKINTO-
OHJELMA 2023

TIIVISTELMÄ

Kallio Petri: Liiketoimintasuunnitelma Kiinteistöhuolto Knuutila Oy
Opinnäytetyö, AMK
Rakennus- ja yhdyskuntatekniikan tutkinto-ohjelma
Elokuu 2023
Sivumäärä: 25

Tämän opinnäytetyön aiheena oli luoda vuonna 2009 perustetulle kiinteistöhuoltoalan yritykselle, Kiinteistöhuolto Knuutila Oy:lle, liiketoimintasuunnitelma, joka palvelee yrittäjää yrityksen laajentaessa toimintaansa kiinteistöhuollosta entistä enemmän myös rakentamiseen ja remontointiin. Liiketoimintasuunnitelma laadittiin yhteistyössä yrittäjän kanssa.

Tämä opinnäytetyö on toiminnallinen työ, mikä sisältää sekä teoriaosuuden että, konkreettisen tuotoksen, liiketoimintasuunnitelman. Työn toiminnallisessa osassa yritykselle laadittiin liiketoimintasuunnitelma yrittäjän pyynnöstä. Teoriaosuudessa on kuvattu liiketoimintasuunnitelman tarpeellisuutta hyvän yritystoiminnan tukena sekä käytiin läpi, mitä hyvän liiketoimintasuunnitelman tulee pitää sisällään. Opinnäytetyön lähteinä käytettiin liiketoimintasuunnitelmaa käsittelevää kirjallisuutta, sekä erilaisia verkkolähteitä.

Työn tarkoituksena oli arvioida ja kartoittaa Kiinteistöhuolto Knuutila Oy:n toiminnan kannattavuutta, kilpailijoita, markkina-asemaa, sekä tehdä suunnitelmaa yrityksen laajentamisesta SWOT- analyysia hyödyntämällä. Tässä opinnäytetyössä ongelmana oli aikaisemman liiketoimintasuunnitelman puuttuminen.

Opinnäytetyön tuloksena saatiin laadittua yritykselle selkeä liiketoimintasuunnitelma, mitä yrittäjä voi käyttää liiketoiminnan ja päätöksenteon tukena laajentaessaan yritystoimintaansa sekä toiminnan kehittämisen apuvälineenä. Tämä työ selkeytti yrittäjälle tulevaisuuden haasteita ja tavoitteita yritystoiminnassa. Laadittua liiketoimintasuunnitelmaa tullaan käyttämään yrityksen toiminnan pohjana yrityksen kasvattaessa liiketoimintaansa.

Avainsanat: Liiketoimintasuunnitelma, rakentaminen, SWOT

Abstract

Kallio Petri: Business plan for property maintenance Knuutila Oy

Bachelor's thesis

Degree programme AMK

August 2023

Number of pages: 25

The objective of this thesis was to create a business plan for property maintenance Knuutila Oy, a real estate maintenance company founded in 2009. The thesis serves the entrepreneur, as the company expands more from real estate maintenance to construction and renovation. The business plan was drawn up in cooperation with the entrepreneur. The purpose of the thesis was to create a business plan that supports the company's operations and provides a framework for expanding and developing the operations.

The type of my thesis is a functional one including both theoretical part and a concrete output, the business plan. In the functional part of the thesis, the business plan was drawn up for the company at the request of the entrepreneur. In the theoretical part, the necessity of a business plan to support good business operations has been described and demands for good business plan were reviewed. The sources of the thesis were literature on business planning and various online sources.

The purpose of this work was to evaluate and understand the profitability of Kiinteistöhuolto Knuutila Oy's operations, competitors, market position, and to make a plan for expanding the company by utilizing a SWOT analysis. In this thesis, the problem was the lack of any previous business plans.

As a result of the thesis, a clear business plan was created for the company, which the entrepreneur can use to support his business and decision-making when expanding his business. This work clarified the future challenges and goals in business operations for the entrepreneur. The prepared business plan will be used as a basis for business operations as the company's operations increase.

Key words: Business plan, building, SWOT

SISÄLLYS

1 JOHDANTO	5
2 LIIKETOIMINTASUUNNITELMA	6
2.1 Mikä on liiketoimintasuunnitelma	6
2.2 Liiketoimintasuunnitelman hyödyt yritykselle	7
2.3 Liiketoimintasuunnitelman sisältö	8
2.4 Liikeidea	8
2.5 Strategia	9
2.6 Tuotteet ja palvelut	10
2.7 Asiakkaat	10
2.8 Markkinointi	10
2.9 Kilpailijat	11
2.10 Riskit	11
2.11 Rahoitus	12
2.12 Budjetti	13
2.13 SWOT analyysi osana liiketoimintasuunnitelmaa	13
3 LIIKETOIMINTASUUNNITELMAN TEKEMINEN	15
3.1 Rakentamisen näkymät Satakunnassa	15
3.2 Työn eteneminen	18
3.3 Yrityksen perustiedot	19
3.4 Haastattelut	20
3.5 Liiketoimintasuunnitelman syntyminen	21
4 JOHTOPÄÄTÖKSET	22
LÄHTEET	25
LIITE 1: LIIKETOIMINTASUUNNITELMA KIINTEISTÖHUOLTO KNUUTILA OY	26
LIITE 2: TEEMAHAASTATTELU KYSYMYKSET	37

1 JOHDANTO

1.1 Opinnäytetyön aihe

Tämä työ on Satakunnan ammattikorkeakoulun rakennusinsinöörialan koulutusohjelman opinnäytetyö, jonka toiminnallisena osana on laadittu liiketoimintasuunnitelma kiinteistöalan yritykselle Kankaanpäässä. Kankaanpää on noin 13 000 asukkaan kaupunki Pohjois-Satakunnassa.

Aihe tuli suoraan toimeksiantona Kiinteistöhuoltoalan yrittäjältä Knuutila Oy:ltä. Yrittäjä on minulle entuudestaan tuttu, sillä olen tehnyt hänelle jo muutamana vuoden rakennustöitä alihankintana. Yrittäjä on suunnitellut tulevaisuudessa laajentavansa ja kasvattavansa yritystoimintaansa kiinteistöhuollosta enemmän myös rakennuspuolelle. Liiketoimintasuunnitelman laatiminen olikin hyvin ajankohtaista, sillä yritystoimintaa kehitettäessä ja kasvatettaessa suunnitelma luo hyvän perustan ja mahdollisuudet yritystoiminnan menestymiselle. Hyvän liiketoimintasuunnitelman laatiminen ja siinä yrityksen uhkien ja mahdollisuuksien kartoittaminen ovat tänä päivänä entistä tärkeämmässä asemassa, jotta yritystoiminta voi menestyä, maailmantilanteen ollessa yrittäjille todella haastava vallitsevan energiakriisin takia. Liiketoimintasuunnitelman laatiminen yhdessä yrittäjän kanssa toimii hyvänä apuvälineenä toimintaa kehitettäessä sekä antaa suuntalinjat kasvatettaessa toimintaa. Liiketoimintasuunnitelman laatiminen on yritykselle myös tarpeellinen koska, yritykselle ei ole aiemmin laadittu liiketoimintasuunnitelmaa.

Työn tavoitteena oli luoda mahdollisimman kattava ja selkeä liiketoimintasuunnitelma yritykselle, mikä palvelee yrittäjää liiketoiminnan eri vaiheissa. Hyvä liiketoimintasuunnitelma antaa heti selkeän kuvan yrityksen visiosta ja strategiasta sekä auttaa lainan, starttirahan tai muiden mahdollisten tukien saamisessa ja toimii koko prosessin ajan yrityksen suuntalinjoina ja osana toiminnan

kehittämistä.

Opinnäytetyöni on toiminnallinen työ, joka koostuu teoriaosuudesta sekä toiminnallisesta osuudesta. Teoriaosuuden lähteinä on hyödynnetty liiketoimintasuunnitelmasta kertovaa kirjallisuutta, sekä erilaisia internetlähteitä. Työssä teoriaosuus toimii myös runkona työn toiminnalliselle osuudelle, mikä on liiketoimintasuunnitelman laatiminen Kiinteistöhuolto Knuutila Oy:lle. Käytän työvälineinä hyväksi SWOT-analyysia, johon teemahaastattelun alueen toimijoita. Tämä haastattelun muoto antaa mahdollisuuden haastattelijan ja haastateltavan väliselle monipuoliselle vuorovaikutukselle. Teemahaastattelun aihepiirit ovat ennalta määrätty, mutta ne voi esittää haluamassaan järjestyksessä. Teemahaastattelussa laadittu runko kysymyksistä on runkona haastattelijalle ja joustaa tarpeen mukaan. Valitut teemat käydään haastateltavien kanssa läpi, mutta laajuudet voivat vaihdella haastateltavien välillä. (Näpärä, 2017.) Tutkimuksellisen opinnäytetyön yksi käytetyimpiä vaihtoehtoja on toiminnallinen opinnäytetyö. Toiminnalliseen opinnäytetyöhön kuuluu aina teoriaosuus, sekä lopullinen tuotos eli toiminnallinen osuus, mikä tässä työssä on liiketoimintasuunnitelman laatiminen Kiinteistöhuolto Knuutila Oy:lle. Teoriaosuus selvittää mitä on tehty ja miksi, sekä antaa kuvan opinnäytetyön prosessista. (Aira & Viikari 2003, 51, 65.)

2 LIIKETOIMINTASUUNNITELMA

2.1 Mikä on liiketoimintasuunnitelma

Liiketoimintasuunnitelma on johtamisen perustyökalu, joka pistää yrityksen käymään tarkkaan läpi yrityksen strategiaa ja tavoitteita. Oikein laadittuna suunnitelmalla on monta roolia sekä hyötyä yritykselle monin eri tavoin. Liiketoimintasuunnitelmasta tulee vähintään löytyä yrityksen tavoitteet, keinot miten niihin päästään ja se miltä yritys näyttää, kun tavoitteisiin on päästy. (Åkerberg 2017, s. 59.)

Liiketoimintasuunnitelma (eli lyhyesti LTS) on ennen kaikkea uusille yrityksille suuntaa antava asiakirja, mikä sisältää jäsennellyn kuvauksen yrityksen toiminnasta, toiminnan laajuudesta sekä arvion yrityksen kannattavuudesta. Yksinkertaistettuna hyvä liiketoimintasuunnitelma kuvaa, miten yritys tekee rahaa. Liiketoimintasuunnitelma toimii hyvin myös jo olemassa oleville yrityksille, joilla on suunnitelmissa kasvattaa toimintaansa, kuten tämän opinnäytetyöni kohdalla. (Hesso s.10,12, 2013.)

Hyvin laadittu liiketoimintasuunnitelma on helposti luettavissa ja ymmärrettävissä. Suunnitelmat ja niihin tarvittavat investoinnit sekä ennustettu kassavirta ovat linjassa keskenään. Positiivinen kassavirta on yritykselle elinehto. (Ågerberg 2017, s.62.)

Hyvin suunniteltu yritystoiminta ei ole kovin kannattavaa, jos ei saa asiakkaita. Tästä syystä asiakkaiden hankkiminen on toiminnan alussa tärkeämpää, kuin mikään muu. Sillä jos on asiakkaita, kaikki muu sujuu melkeinpä itsestään. Liiketoimintasuunnitelman sisältö koostuu karkeasti kahdesta tekijästä rahoituksesta ja asiakaskartoituksesta. (Yrityksen perustaminen.net, n.d.)

2.2 Liiketoimintasuunnitelman hyödyt yritykselle

Liiketoimintasuunnitelmalla pyritään varmistamaan yrityksen mahdollisuudet menestyä. Suunnitelma auttaa havainnoimaan muutoksia yrityksessä ja reagoimaan niihin. Heti yritystoiminnan alkuvaiheessa, hyvin tehty liiketoimintasuunnitelma antaa yritykselle suuntalinjat, sekä auttaa yrittäjää keskittymään tärkeisiin asioihin yritystoiminnan eri vaiheissa. (Koski & Virtanen 2005, 20.)

Liiketoimintasuunnitelmaan hyvin suunnitellut asiat vähentävät yllätyksiä ja luovat kattavan perustan yritystoiminnalle. Suunnitelma selkeyttää yrittäjälle toiminnan kannattavuutta ja tulevaisuuden näkymiä, minkä vuoksi suunnitelmassa tulee näkyä myös talouden laskelmat. Liiketoimintasuunnitelma on myös tarpeellinen yrittäjän hakiessa rahoittajia tai liikekumppaneita, koska

suunnitelma antaa heille heti kuvan yrityksen mahdollisuudesta menestyä. (Osaava yrittäjä, 2023.)

Liiketoimintasuunnitelma auttaa yrittäjää hahmottamaan kokonaiskuvan yritystoiminnasta ja on näin ollen tärkeä työväline myös yrittäjälle itselleen. Laatiesaan suunnitelmaa liiketoiminnalleen, yrittäjä joutuu järjestelmällisesti pohtimaan yritystoimintaansa ja sen eri osa-alueita. Liiketoimintasuunnitelman tärkein osuus on toiminnan perusteellinen läpikäyminen, ei pelkkä saatu kirjallinen tuotos. Liiketoimintasuunnitelma toimii yrittäjän apuna, jotta hän pääsee käsitykseen, onko yrityksen perustaminen kannattavaa vai ei. Suunnitelmaa tehdessä myös yrittäjän omat heikkoudet tulevat esiin helpommin ja näin ollen hän kykenee varautumaan niihin paremmin. (Osaava yrittäjä, 2023.)

2.3 Liiketoimintasuunnitelman sisältö

Liiketoimintasuunnitelman sisältö voidaan, (Yrityksen perustaminen.net, n.d.) mukaan jakaa kuuteen eri osa-alueeseen, mitä liiketoimintasuunnitelmaa laatiessa tulisi ottaa huomioon.

1. Tuote tai palvelu
2. Markkinatilanne ja kilpailijat
3. Yrityksen vahvuudet / heikkoudet
4. Asiakkaat
5. Rahoitus ja budjetointi
6. Käytännön toimet

(Yrityksen perustaminen.net, 2023)

Yritystä perustettaessa tai toimintaa laajentaessa mainittakoon, että paljon tietoa löytyy www.yrityssuomi.fi sivuilta, sekä myös valmiita pohjia esimerkiksi rahoituslaskelmien laatimiseen.

2.4 Liikeidea

Yrityksen toiminta alkaa liikeideasta, johon on kerätty asioita, mitkä ovat yrityksen perustamisen ja toiminnan jatkuvuuden perusta. Liikeidea kuvaa

lyhyesti, miten yritys aikoo tehdä tulosta. Liikeideasta ilmenee, mitä tuotteita tai palveluita yritys tarjoaa, miten ne tuotetaan, toimitetaan ja myydään. Liikeideassa kuvataan myös asiakkaat, joille tuotetta tai palvelua on tarkoitus myydä. (Meretniemi & Ylönen 2008, 19.)

Liikeidea on tärkeä tekijä liiketoimintasuunnitelmassa, sillä se kertoo suoraan esim. rahoittajille, mitä liiketoimintasuunnitelma pitää sisällään. Liikeidea kiteyttää liiketoimintasuunnitelman seuraavasti muutaman kysymyksen alle: mitä, miten, kenelle tuotetta tai palvelua tuotetaan. (Hesso s.24–25, 2013.)

2.5 Strategia

Yksinkertainen ilmaisu sanalle strategia on suunnitteluprosessi, jossa määritellään yrityksen tavoitteet eri ajanjaksoille ja kerrotaan, miten ne saavutetaan. (Åkerberg 2017, s.49).

Strategia on yrityksen laatima suunnitelma, jolla yritys luo kilpailuetua suhteessa muihin organisaatioihin. Liiketoimintasuunnitelmassa strategiasta voidaan puhua erikohdissa eri tarkoituksista. Joskus strategia voi tarkoittaa yrityksen tapaa laajentaa toimintaansa ja näin lisätä tuottoa. Joskus liiketoimintasuunnitelmassa on määritelty vain liikeidea ja strategia jätetty pois. (Hesso 2013, 76–77).

Liiketoimintasuunnitelmassa strategialla kuvataan kaikkia yrityksen kilpailuetua luovia tekijöitä, joilla tuotetaan asiakkaalle lisäarvoa. Strategiaa voisi kuvata yrityksen pelisuunnitelmaksi, jolla yrityksen eri toimijat pyrkivät luomaan asiakkaalle parhaan mahdollisen kokemuksen. Hyvin laadittuna strategia yhdistää osaajia, laitteita, tiloja, sekä muita resursseja. Yrittäjän tehtävänä on siirtää strategian pääkohdat liiketoimintasuunnitelman eri osiin, jolloin suunnitelma toimii hyvin strategian jalkauttajana. Yrityksen strategian tulee olla työntekijöiden tiedossa. (Hesso 2013, 83.)

2.6 Tuotteet ja palvelut

Yrityksen tarjoamat palvelut ja tuotteet määritellään liiketoimintasuunnitelmassa tarkasti. Erilaisten tarjottavien palveluiden iso määrä mahdollistaa yrittäjän osallistumisen erilaisiin projekteihin, sekä toiminnan jatkumisen, vaikkei yksittäisille osa-alueille olisi sillä hetkellä kysyntää. (Meretniemi & Ylönen 2008, 26).

2.7 Asiakkaat

Yritystoiminnan perusta on sen palvelua tai tuotetta ostavat asiakkaat, minkä vuoksi asiakasanalyysin laatiminen on tärkeä osa hyvää liiketoimintasuunnitelmaa. Tyytyväinen asiakas on myös paras markkinoija yritykselle. Suunnitelmassa perehdytään siihen, ketkä ostavat yrityksen tuotteita tai palveluita. Yritys ja henkilöasiakkaat ostavat tuotetta tai palvelua olemassa olevaan tarpeeseensa. Makroympäristöön ja vallitsevaan kilpailutilanteeseen huolellisesti perehtyminen liiketoimintasuunnitelmassa takaavat yritykselle parhaan mahdollisen kilpailustrategian. Yrityksen laatiman strategian toimivuuden määrittelee viime kädessä asiakas, tehdessään ostopäätöksen yrityksen tarjoamasta palvelusta tai tuotteesta. Hyvin laaditun strategian on tarkoitus luoda kohderyhmäänsä kaivattua lisäarvoa ja samalla ainutlaatuista asiakastyytyväisyyttä. Hyvin laaditussa liiketoimintasuunnitelmassa kuvataan, asiakkaan saama hyöty käyttäessään juuri tämän yrityksen tuotteita tai palveluita. (Hesso 2013, 49.)

2.8 Markkinointi

Markkinointi on tärkeä osa toimivaa yritystä ja toteuttaa osaltaan yrityksen strategiaa. Hyvin laadittu liiketoimintasuunnitelma pitää sisällään markkinoinnin suunnitelman, mikä edesauttaa palvelun tai tuotteen myyntiä oikealle kohderyhmälle. Markkinoinnin päätavoite on myyntitavoitteeseen pääseminen. Digitalisaation myötä erilaiset mahdollisuudet markkinoinnin saralla ovat

kasvaneet. Tänä päivänä markkinointi on huomattavasti kustannustehokkaampaa ja laajempaa juuri internetin ansiosta. (Hesso 2013, s. 100–101.)

2.9 Kilpailijat

Liiketoimintasuunnitelmaa tehdessä pitää olla selvillä alan kilpailutilanteesta ja kilpailijoista. Markkinat ovat jatkuvassa muutoksessa, mikä tekee kilpailuun liittyvän ennustamisen vaikeaksi. Elämme nykyään, niin sanottua hyperkilpailun aikaa, mikä saattaa muuttaa tilanteita todella nopeasti toimialasta riippumatta, jopa viikoittain. Liiketoimintasuunnitelma tehtäessä yrityksen tulee tiedostaa oma pelikenttensä, ja ketkä siellä samalla kentällä kilpailevat asiakkaan huomiosta. (Hesso 2013, 46–47.)

Yritystä perustettaessa yrittäjän tulee selvittää alueensa markkina- ja kilpailutilanne. Mikäli alalla on jo ennestään paljon kilpailua, on uuden yrittäjän vaikeampi saada asiakkaita. Erityisesti pienemmillä paikkakunnilla helposti suosi-taan jo ennestään tuttua yrittäjää. Kysyntään vaikuttaa myös kuinka paljon alalla on kilpailua. Mikäli ala on kovin kilpailtua, tulee yrittäjän entistä paremmin pohtia tuotteensa tai palvelun markkinavaltteja, kuten esimerkiksi hintaa, laa-tua, nopeutta. (Meretniemi & Ylönen 2008, 30.)

2.10 Riskit

Riskien tunnistaminen, analysointi ja varautuminen niihin, ovat yrittäjälle tärkeitä tekijöitä yritystoiminnan eri vaiheissa. Riskeihin varautumaton yritys voi joutua pahimmillaan taloudellisiin vaikeuksiin ja lopulta ajautua konkurssiin. Riskit yritystoiminnassa voidaan jakaa, liikeriskeihin ja vahinkoriskeihin. (Hesso 2013, 168–169.)

Liikeriskit liittyvät aina jollain tapaa liiketoimintaan markkinoilla, joilla on kilpai-lua. Riskien toteutumista voidaan minimoida tekemällä kattava liiketoiminta-suunnitelma. Liikeriskit vaihtelevat olosuhteitten mukaan. Tyypillisimpiä liike-toimintaan liittyviä riskejä Hesson (2013) mukaan, voivat olla esimerkiksi

asiakkaiden maksuvaikeudet, toimittajien toimitusvaikeudet, kannattavuuden äkillinen heikkeneminen, kilpailijoiden toimet tai tapahtumat taloudellisessa ympäristössä. (Hesso 2013, 168–169.)

Vahinkoriski taas kohdistuu yrityksen tiettyyn osa-alueeseen. Liiketoimintasuunnitelma auttaa ennustamaan näiden riskien toteutumisen mahdolliset syyt ja seuraukset. Vahinkoriskejä voivat olla esimerkiksi omaisuusvahingot, vahingonkorvausvaatimukset, rikokset tai henkilöriskit. Riskien vastuun siirtämisessä yhtenä keinona on esimerkiksi laskujen perinnän ulkoistaminen. Liiketoimintasuunnitelmassa olisi hyvä käsitellä ainakin seuraavia riskejä: henkilöstö- ja johtaminen, tarjottavat palvelut, yleinen markkinatilanne ja rahoitusmarkkinatilanne. (Hesso 2013, 169–170)

Yrityksen tulee tiedostaa riskit ja se, että niihin pitää varautua. Yritystoimintaan liittyy aina riskiä ja osan riskistä yritystoiminta voi kantaa itse, kun taas osa riskeistä voi ja kannattaa ulkoistaa. Yritys voi ulkoistaa esimerkiksi vakuutus- tai laskujen perimisen. Hyvin tehty riskianalyysi on yrittäjälle tärkeä ja kertoo mihin voi itse vaikuttaa ja milloin riski kannattaa itse kantaa. Analyysissä on myös kirjattu ne riskit, jotka tulevat yritykselle liian kalliiksi ja kannattaa ulkoistaa esimerkiksi vakuutusyhtiölle. (Hesso 2013, 169.)

2.11 Rahoitus

Yritystä perustettaessa yrittäjän tulee varmistaa tarvittava rahoitus. Rahoituksen voi hoitaa, joko omalla pääomalla tai hakemalla ulkopuolista rahoitusta. Ulkopuolelta hankittu rahoitus on yleisimmin pankkilaina. Lainan vakuudeksi pankit vaativat aina erilaisia vakuuksia turvaamaan lainaa. Henkilötakaus ei riitä lainan vakuudeksi. (Elinkeino, - liikenne- ja ympäristökeskus 2023, Holopainen 2014, 168.)

Yrityksen tulee aloittaessaan toimintaa huomioida investointien rahoittamisen lisäksi myös lyhytaikainen rahoitustarve, jota tarvitaan yritystoiminnan ylläpitämiseen. Alkuvaiheessa yritykselle yleensä syntyy enemmän kustannuksia,

kuin tuloja kattamaan sen kulut. Yrityksen kustannuksia ovat esimerkiksi raaka-ainekustannukset, palkat ja varastointikustannukset. Käyttöpääomaa sitoutuu myös silloin, kun yrittäjä myöntää asiakkailleen maksuaikaa. Käyttöpääoman tarve jää helposti alkavalta yrittäjältä vähemmälle huomiolle kuin esimerkiksi alkuvaiheen investoinnit, vaikka sen huomioiminen ja turvaaminen ovat yritystoiminnan alkuvaiheessa ensiarvoisen tärkeitä. (Koski & Virtanen 2005, 69–70.)

ELY-keskukselta voi anoa rahoitusta kehittämishankkeisiin. Rahoituksen saamiseksi on kuitenkin kriteerejä, jotka hakijan ja hankkeen tulee täyttää. Kehittämisasiavustus on harkinnanvaraista ja myönnetään erillisten hankearviointien perusteella. Määräytymisen perusteena voi olla esimerkiksi vaikutus yrityksen kasvuun, tuottavuuteen, kansainvälistymiseen. Kehittämisasiavustus tulee hakea ennen hankkeen aloittamista alueelta, missä hanke toteutetaan. (Elinkeino-, liikenne- ja ympäristökeskus, 2023.)

2.12 Budjetti

Hyvässä ja kattavassa liiketoimintasuunnitelmassa tulee näkyä yrityksen kannattavuuslaskelmat ja budjetti. Näiden avulla saadaan selville, onko yritystoiminta kannattavaa. Yrityksen kannattavuutta voidaan laskea määrittämällä yrityksen kriittinen piste, josta selviää, milloin yritystoiminta muuttuu kannattavaksi. Katetuottolaskennalla päästään myös selville, millaista tulosta yritys tekee. Laskureiden avulla pystytään selvittämään tunti- ja päivälaskutuksen määrä, jolla yritystoiminnan kulut saadaan katettua. Laskelmat auttavat myös yrittäjää havaitsemaan muutoksien vaikutukset kiinteissä ja muuttuvissa kuluissa. Internetistä löytyy useita erilaisia pohjia, mitä voi hyödyntää liiketoimintasuunnitelmassa tarvittaviin laskelmiin. (Hesso 2013, 154–155.)

2.13 SWOT analyysi osana liiketoimintasuunnitelmaa

SWOT-analyysissä kartoitetaan yrityksen mahdollisuudet, uhat sekä vahvuudet ja heikkoudet. Vaikka kartoitusta tehtäessä ei kaikkiin osa-alueisiin löytyisi

tietoa on yrittäjälle hyötyä jo pelkästä prosessista. SWOT- analyysi täydentää liiketoimintasuunnitelmaa ja ne ovat yhdessä merkittäviä tekijöitä yrityksen menestykseen. SWOT- analyysi ja liiketoimintasuunnitelma liittyvät kiinteästi yrityksen strategiaan. (Åkerberg 2017, s. 58–59.)



Kuva 1. Strategia- liiketoimintasuunnitelma- SWOT-solu (Åkerberg 2017, s. 59.)

SWOT lyhennetään sanoista: strengths, weaknesses, opportunities, threats. SWOT-analyysia käytetään yrityksen vahvuuksien ja heikkouksien, sekä mahdollisuuksien ja uhkien kartoittamiseen. Analyysin pohjalta saatu tieto voi olla yrittäjälle hyödyksi toimintaa suunniteltaessa sekä päätöksenteossa. (Meretniemi & Ylönen 2008, 34.) Koski ja Virtanen (2005) mukaan SWOT- analyysilla saadut vahvuudet ovat yritykselle hyödyllisiä tekijöitä, kun taas analyysilla saadut heikkoudet ovat yrityksen tehokkuutta heikentäviä tekijöitä. Yrityksen tulee pyrkiä kehittämään toimintaansa niin, että yritystoiminnan heikkoudet saadaan minimoitua. Tärkeää on myös kartoittaa tulevaisuuden uhkakuvat, jotta niihin voidaan varautua eikä sen vuoksi yritystoiminta vaarannu. Yrityksen menestymiseen tarvitaan myös kykyä tunnistaa tulevaisuuden mahdollisuudet. (Koskinen & Virtanen 2005, 49–50.) Jatkuva toiminnan kehittäminen on yrityksen menestymisen kannalta ensiarvoisen tärkeää nopeasti muuttuvassa markkinassa.

3 LIIKETOIMINTASUUNNITELMAN TEKEMINEN

Opinnäytetyön tekemisen aloitin maaliskuussa 2023 tutustumalla kirjallisuuteen ja liiketoimintasuunnitelmaa käsitteleviin verkkosivuihin, sekä lukemalla aikaisempia opinnäytetöitä aiheesta. Aiheeseen perehtymisen kautta pääsin käsitykseen, mitä lähteitä työhöni käytän. Opinnäytetyön teoriaosuuden kirjoittamisen aloitin huhtikuussa. Teoriaosuutta kirjoittaessani samalla suoritin viimeisiä kurssejani ja työskentelin myös omassa rakennusyrityksessäni, mitkä hieman haastoivat aikatauluani.

Liiketoimintasuunnitelman tekemisessä hyödynsin SWOT- analyysia. Teema- haastattelin SWOT- analyysin laatimista varten kankaanpääläistä rakennusalan yrittäjää Markku Vuorista, jonka yrityksessä itse työskentelin useita vuosia ennen oman yrityksen perustamista. Kyseinen yrittäjä on jo eläköitynyt pari vuotta sitten, mutta hänellä on useamman vuosikymmenen mittainen historia ja kokemus rakennusalan yrittäjänä toimimisesta Kankaanpäässä.

Toisena haastateltavani oli Kankaanpään kaupungin tilapalvelupäällikkö Pentti Saloniemi, joka on jo useamman vuoden toiminut ansiokkaasti virassaan. Saloniemi vastaa Kankaanpään vuokrakiinteistöistä ja niiden kunnossapidosta. Hänellä on kattavasti tietoa Kankaanpään kiinteistöjen tilanteesta ja remontoinnin tarpeesta.

Yrittäjä Jari Knuutilan kanssa olen käynyt yhdessä läpi yrityksen historiaa ja nykytilannetta ja työstänyt liiketoimintasuunnitelmaa. Osan yrityksen tiedoista olen myös katsonut yrityksen nettisivuilta.

3.1 Rakentamisen näkymät Satakunnassa

Kankaanpään alueella on, pieneksi paikkakunnaksi, useampia kiinteistöalan ja rakentamisen yrityksiä. Kilpailua on siis jonkin verran, minkä vuoksi on tärkeää erottua hyvällä työnjäljellä ja myös kilpailukykyisellä hinnalla muista yrittäjistä. Alueen toimijat ovat kuitenkin kaikki pieniä, lähinnä kahden kolmen miehen

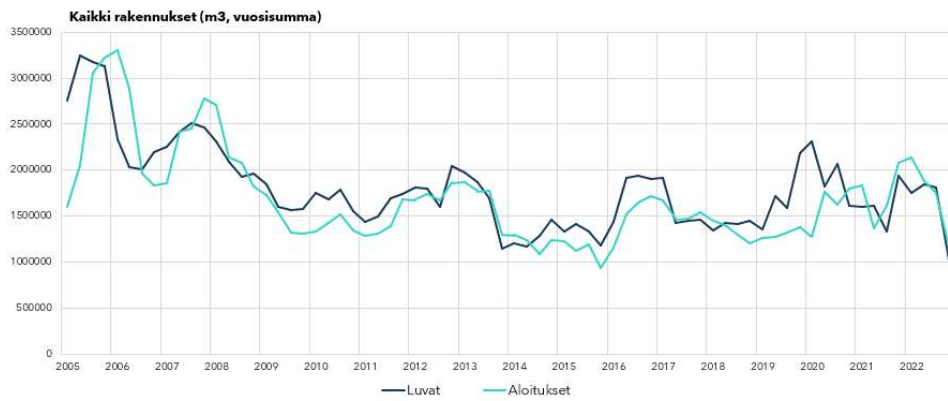
yrittäjiä. Alueella olisi tarve isommille toimijoille, joilla olisi monipuolinen osaamista mikä myös mahdollistaisi kokonaisvaltaisesti isompien urakoiden läpiviemisen. Isommat yritykset pystyisivät myös osallistumaan isoihin projekteihin esimerkiksi, uimahallin, kirjaston, koulujen saneeraus.

Satakunnan rakentamisen tilastoista voidaan lukea ja myös käytännössä on nähtävissä, että rakentaminen alueella on hiljentynyt vuosi vuodelta. Isot hovi- ja kiinteistöprojektit ovat viime vuosien isoimmat läpiviedyt rakennusurakat, sekä omakotitalorakentamista alueella on edelleen jonkin verran. Uudisrakentamisen hiipuessakin kaupunki on kuitenkin viime vuosina tehnyt mittavia peruskorjausurakoita kunnan omiin kiinteistöihin. Korjausrakentamista on myös lähivuosina entistä enemmän suunnitteilla, koska alueella on paljon 1970–80-luvun kiinteistöjä. Koko Satakunnan alueella rakentaminen on supistunut voimakkaasti viime vuoden aikana, eikä helpompia aikoja ole vielä näkyvissä. Rakennusalan yrittäjillä koittaa siis tulevaisuudessa entistä haastavampia ajat maailmantalouden takia, eikä kukaan osaa ennustaa milloin tilanne kääntyy helpompaan suuntaan.

Jouni Vihmo rakennusteollisuus RT ry:n pääekonomisti on laatinut taulukot Satakunnan alueen rakentamisesta vuosilta 2006–2022. Taulukoista 1–2 on selvästi nähtävissä, että rakentaminen on supistunut Satakunnassa ja supistuu entisestään voimakkaasti. Rakentamisen supistumisella on suora vaikutus rakennusalan työllisyystilanteeseen sitä heikentäen, mikä näkyy kuvassa 3. Kukaan ei osaa vielä ennustaa milloin tilanne alkaa kääntymään parempaan suuntaan.

Rakentaminen supistuu voimakkaasti Satakunnassa

Koko rakentaminen Satakunnassa, m³



1 26.5.2023

© Rakennusteollisuus RT

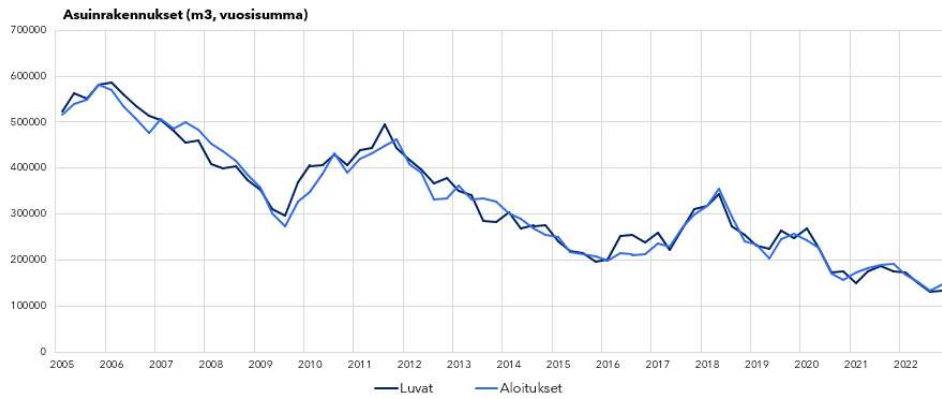
Lähde: Tilastokeskus

RT

Kuva 1. Rakentaminen Satakunnassa (Rakennusteollisuus RT, 2023)

Asuntorakentaminen hidastuu

Asuinrakentaminen Satakunnassa, m³



2 26.5.2023

© Rakennusteollisuus RT

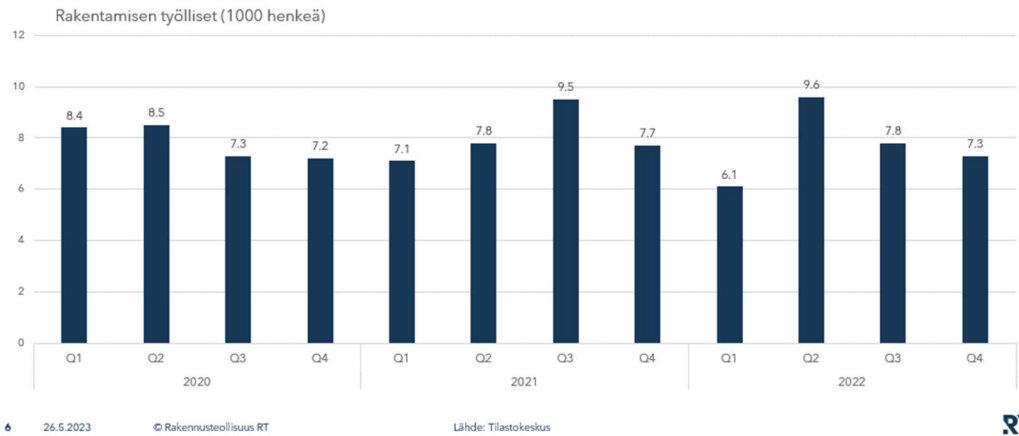
Lähde: Tilastokeskus

RT

Kuva 2. Rakentaminen Satakunnassa (Rakennusteollisuus RT, 2023)

Työllisyys supistui viime vuonna

Rakentamisen työllisyys Satakunnassa, 1000 henkeä



Kuva 3. Rakentaminen Satakunnassa (Rakennusteollisuus RT, 2023)

3.2 Työn eteneminen

Kirjallisuuteen perehtymisen jälkeen aloitin työni ensin hahmottelemalla alustavan sisällysluettelon. Saatuaani rungon työlleni aloitin kirjoittamaan työn teoriaosuutta. Teoriaosuuden kirjoittaminen sujui ihan hyvin mutta toki jouduin, työtä tehdessäni tekstiä useamman kerran muokkaamaan ja hiomaan. Opinäytetyön teoriaosuus perustui suomenkielisiin kirjoihin, sekä muutamiin nettilähteisiin. Itse liiketoimintasuunnitelman, eli opinäytetyöni toiminnallisen osuuden, kirjoittamisen aloitin vasta kun teoriaosuus oli lähes valmis. Teoriaosuus toimi hyvänä perustana, kun aloitin kirjoittamaan liiketoimintasuunnitelmaa sekä hahmotti minulle, mitä suunnitelman pitää sisältää.

Liiketoimintasuunnitelmassa käytin apuna SWOT- analyysiä, johon teema- haastattelin Kankaanpäässä toiminutta rakennusalan yrittäjää ja kaupungintalolla työskentelevää kiinteistöhuollonpäällikköä sekä kiinteistöalan yrittäjää, jolle laadin liiketoimintasuunnitelman. Yritykselle laatimassani liiketoimintasuunnitelmassa olen tehnyt listan niistä palveluista, joita Kiinteistöhuolto Knuutila Oy tarjoaa.

3.3 Yrityksen perustiedot

Laadin liiketoimintasuunnitelman jo olevassa olevalle Kiinteistöhuoltoalan yritykselle Kankaanpäässä, Knuutila Oy:lle. Yritys on vielä melko pieni ja toimii tällä hetkellä lähinnä yrittäjän autotallista käsin. Osa koneista ja kalustosta on talviaikaan sijoitettuna vuokrahalleihin, koska kotona olevat tilat ovat rajalliset. Toimintaa kasvatettaessa yrittäjän visio on laajentaa yritystoimintaa entistä enemmän rakennus- ja remontointipuolella. Yrittäjä aikoo myös investoida uusien 900 m² hallitilojen rakentamiseen vielä tämän vuoden puolella, mihin tulee tilat koneille ja kalustolle sekä sosiaali- ja toimistotilat.

Kiinteistöhuolto Knuutila Oy on perustettu vuonna 2009, jolloin yritys oli kahden henkilön pieni perheyriutus. Alkuun yrityksen toiminta oli vain muutaman koneen ja lähinnä yrittäjän varassa, mutta on siitä vuosien saatossa kasvanut pikkuhiljaa. Tällä hetkellä yrityksen vakituisina työntekijöinä on kolme työntekijää sekä yrittäjä itse. Kausiluonteisempia työntekijöitä yrittäjä palkkaa tarpeen mukaan. Yrityksen strategia on luotettavuus ja ystävällinen palvelu, nopea ja siisti työnjälki. Yrityksellä on toiveissa luoda pitkiä asiakassuhteita ja sitä kautta lisää urakoita.

Yrittäjän laajan tietotaidon, sekä hyvien yhteistyötahojen ansiosta yritys pystyy tarjoamaan kokonaisvaltaista talojen- ja piha- alueiden kunnossapitoon, sekä remontointiin liittyviä palveluita. Asiakkaina on sekä taloyhtiöitä, yrityksiä, yhdistyksiä että, yksityishenkilöitä. Alihankintaa vaativissa töissä yritys käyttää mahdollisimman paljon paikallisia toimijoita.

Yrityksen liikeidea kiteyttää liiketoimintasuunnitelman seuraavasti: mitä, miten, kenelle tuotetta tai palvelua tuotetaan. Kiinteistöhuolto Knuutilan kohdalla kysymyksiin voidaan vastata seuraavasti:

Mitä:

Kiinteistöhuoltopalvelut: auraus, hiekoitus, ruohonleikkaus, kevät/ syksy työt

Rakennuspalvelut: saneeraus, julkisivu korjaukset, pienet rakennustyöt, vartiointipalvelu

Miten:

Tarjoamalla kokonaisvaltaista kiinteistöhuoltoa, rakentamista ja remontointia asiakkaille.

Kenelle:

Yrityksille, yksityishenkilöille, säätiöille, kunnalle, vakuutusyhtiöille

3.4 Haastattelut

Liiketoimintasuunnitelman laatimista varten teemahaastattelin rakennusalan yrittäjää Markku Vuorista, Kankaanpään kaupungin tilapalvelupäällikköä Pentti Saloniemeä ja itse Kiinteistöhuollon yrittäjää Jari Knuutilaa. Teemahaastattelu on vapaamuotoinen keskustelutilanne, jossa käydään läpi ennalta suunniteltuja aiheita. Sovin puhelimitse ajan haastatteluille. Haastattelin, jokaista erikseen SWOT-analyysia hyödyntämällä laatimieni kysymysten pohjalta (Liite 2). Haastattelut kestivät noin 30 minuuttia. Saatujen vastausten pohjalta ryhmittelin vastaukset ja kirjoitin keskeisemmät asiat auki sekä ryhmittelin taulukkoon, joka on näkyvissä liiketoimintasuunnitelmassa.

Haastattelujen pohjalta keskeisemmäksi nousi, että ajat ovat vallitsevan maailmantilanteen takia todella epävarmat, niin kiinteistöhuollon, kuin rakentamisen puolella. Kustannusten nousun vuoksi urakoita lasketaan ja harkitaan entistä tarkempaan, mikä tekee kilpailutuksesta entistä tärkeämpää. Kiristynvä taloustilanne on ajanut kilpailutuksen harmillisesti siihen, että halvimmalla tekevä yrittäjä saa usein urakan. Halvimmalla tekevä urakoitsija ei kuitenkaan välttämättä ole se paras, eikä loppujuoksussa myöskään se halvin mahdollinen valinta. Harvoin mietitään paikallisten toimijoiden käyttämistä, kun raha ratkaisee ja isot urakat menevät ulkopuolisille tekijöille. Oman alueen yrittäjiä tulisi pyrkiä urakoissa suosimaan mahdollisimman paljon, joka siten lisää alueen yrittäjien pysyvyyttä.

Yhdeksi keskeisimmistä ongelmista molemmat haastateltavat nostivat myös pulan osaavista työntekijöistä. Vuorinen koki ongelmaksi myös sen, että kun

työntekijöiden osaaminen lisääntyi yrittäjän opeissa, siirtyivät he usein yksityisyrittäjiksi. Eli työntekijöiden sitoutuminen yritykseen on myös yrittäjän näkökulmasta heikkoa.

Molemmat haastateltavat olivat kuitenkin yhtä mieltä, että vaikka haasteita kiinteistöhuollon ja rakentamisen puolella on paljon tällä hetkellä nähtävissä, on palvelulle kuitenkin selvä tarve alueella. Yrittäjän tulee jatkuvasti pyrkiä kehittämään toimintaansa ja tehdä sitä näkyväksi, jotta pysyy mukana jatkuvasti muuttuvassa markkinatilanteessa. Yrityksen markkinointi on myös tänä päivänä entistä isommassa roolissa, ja internetti on tuonut siihen ihan uudet mahdollisuudet.

3.5 Liiketoimintasuunnitelman syntyminen

Liiketoimintasuunnitelman kirjoittamisen aloitin, kun olin saanut työn teoria osuuden kirjoitettua. Laadin suunnitelmalle rungon ja haastattelin yrittäjää kohta kohdalta, sekä hain tietoa myös netistä esimerkiksi kilpailijoista ja alueen tilanteesta rakentamisen ja remontoinnin osalta. Hyödynsin myös teemahaastattelussa saamiani tietoja suunnitelmaa laatiessani.

Aluksi kirjoitin yrityksen taustaa ja historiaa, sekä yrityksen tämänhetkisen tilanteen. Seuraavaksi käsittelin suunnitelmassa yrityksen liikeideaa, joka on kiinteistöhuollon yritystoiminnan ja rakentamisen ja remontoitipalvelujen kasvattaminen. Strategian ja vision läpikäyminen antavat heti selkeän kuvan yritystoiminnasta ja sen suunnasta ja ovat sen vuoksi todella keskeiset osat hyvin laadittua liiketoimintasuunnitelmaa. Suunnitelmassa on läpikäyty yrityksen tarjoamat palvelut, sekä miten ne hinnoitellaan, joko urakkana tai tuntihinnoitteluna.

Asiakaskunta ja yrityksen markkinointi ovat keskeisiä tekijöitä, jotta yritys voi menestyä, joten ne ovat keskeinen osa suunnitelmaa. Yritys on panostanut markkinointiin luomalla kattavat ja selkeät internet- sivut. Yritys myös mainostaa eri nettialustoilla toimintaansa. Asiakaskunta koostuu niin

yksityishenkilöistä kuin isoista yrityksistä ja yrittäjä pyrkii luomaan pitkiä asiakassuhteita tarjoamalla nopeasti laadukasta hyvää palvelua, mikä itsessään toimii hyvänä markkinointina.

Kilpailua pieneksi paikkakunnaksi alueella on jonkin verran. Kaikki yritykset ovat kuitenkin melko pieniä. Yrittäjällä on etuna pitkä historia kiinteistöhuollosta ja hyvä maine yrittäjänä. Kilpailussa mukana pysyminen vaatii jatkuvaa toiminnan kehittämistä ja kilpailukykyistä hinnoittelua.

Yrityksessä on yrittäjän lisäksi kolme työntekijää vakituisesti töissä ja kausiluontoisesti useampia työntekijöitä tarpeen mukaan. Ongelmana on löytää hyviä, osaavia ja sitoutuneita työntekijöitä, jotta toimintaa voisi kasvattaa.

Suunnitelmasta selviää, että tarvetta yrittäjän tarjoamille palveluille löytyy alueelta, vaikka epävarmuus maailmantilanteen takia lisää riskiä monesta suunnasta. Yrityksen kannattavuuden laskelmat tulee olla yrittäjällä hyvin hallinnassa ja riskiä pitää pystyä entistä enemmän sietämään. Toiminnan jatkuva kehittäminen on sen elinehto. Tässä työssä ei käsitellä yrityksen liikevaihtoa tai yrityksen budjettia. Vaan ne tullaan liittämään liiketoimintasuunnitelmaan myöhemmin. Liiketoimintasuunnitelma on esitetty liitteessä 1.

4 JOHTOPÄÄTÖKSET

Opinnäytetyöni tavoitteena oli laatia Kiinteistöhuolto Knuutila Oy:lle liiketoimintasuunnitelma ja samalla perehtyä mitä hyvä liiketoimintasuunnitelma pitää sisällään, sekä sen teoriaan. Mielestäni pääsin asettamiini tavoitteisiin ihan hyvin. Kirjallisuutta teoriaosuuden laatimiseen löytyi helposti sekä netissä oli useita hyviä lähteitä, mitä hyödynsin työssäni. Kyseisestä aiheesta oli myös tehty jo aikaisemmin useita opinnäytetöitä, joihin perehtyminen oli hyödyllistä ja auttoi minua työn tekemisessä.

Liiketoimintasuunnitelman laatiminen oli opettavainen ja mielenkiintoinen prosessi ja laadittu tuotos on konkreettinen hyöty yrittäjälle toimintaa kasvatettaessa. Työtä tehdessä minulle hyvin kirkastui liiketoimintasuunnitelman tarpeellisuus, kun yritystä perustetaan tai sen toimintaa kehitetään. Yksinkertaistettuna voidaan todeta, että liiketoimintasuunnitelma luo perustan koko yritystoiminnalle, mikä hyvin kuvaa sen merkittävyyttä. Hyvin ja huolella laadittu suunnitelma antaa heti yrittäjälle kuvan yrityksen kannattavuudesta, sekä nostaa esiin mahdollisia yrityksen ongelmakohtia. Tässä kohtaa pätee hyvin sanonta, hyvin suunniteltu on puoliksi tehty.

Tämän työn tekemisen kautta kiinteistöhuollon yrittäjälle selventyi monia huomioon otettavia asioita yritystoiminnassaan, kuten esimerkiksi mitä on tehty hyvin ja mitä palveluita tulee vielä hioa ja kehittää. Keskeistä koko yritystoiminnassa on asiakkaat, sillä ilman asiakkaita ei ole yritystoimintaa mitä pyörittää. Yrittäjän täytyy entistä enemmän pohtia, miten saa asiakkaita kilpailun ollessa entistä kovempaa. Tuotteen tai palvelun hinnan tulee olla kilpailukykyinen mutta myös yrittäjälle kannattava. Palvelun laatuun tulee panostaa, jotta saadaan luotua pitkiä asiakassuhteita.

Tämän päivän yksi suuri haaste on myös jatkuva pula osaavista työntekijöistä. Yrittäjälle olisi ensiarvoisen tärkeää saada ammattitaitoiset motivoituneet työntekijät, jotka toteuttavat yrityksen visiota ja strategiaa. Miten saada työntekijät sitoutumaan yritykseen? Voisiko onnistuneista projekteista maksaa bonuksia? Työhyvinvointiin ja työntekijöiden jaksamiseen pitää panostaa, koska lähitulevaisuudessa vain entistä enemmän kilpaillaan osaavasta työvoimasta.

Energiakriisin keskellä kustannukset myös nousevat entistä keskeisempään osaan. Yrittäjän pitää osata laskea ja arvioida yrityksen kannattavuutta kulujen jatkuvasti noustessa. Epävarmassa maailmantilanteessa yrittäjän pitää sietää paljon epävarmuutta ja riskiä. Kilpailutus on tärkeää, eikä halvimmalla tekevä yrittäjä ole aina se paras mahdollinen ratkaisu. Valitettavasti tänä päivänä raha usein ratkaisee. Jääkin pohdittavaksi, millaista työn laatu silloin on ja onko se edes kannattavaa yritystoimintaa, mikäli halvin mahdollinen yrittäjä valitaan.

Hyvien asiakas- ja yhteistyösuhteiden luominen on entistä tärkeämpää, jolloin myös markkinointi tulee siinä sivussa hyvän asiakaspalautteen kautta. Pienen paikkakunnan etuja onkin juuri se, että sana kiirii nopeasti, jos palvelu on hyvää. Tosin on siinäkin asiassa myös toinen puoli, mikäli joku asiakas ei ole tyytyväinen saamaansa palveluun leviää sekin sana pienellä paikkakunnalla nopeasti. Yhteistyön tekeminen muiden yrittäjien kanssa on tärkeää ja mahdollistaa isompien urakoiden läpiviemisen ja on siten kaikille kannattavaa. Yrittäjien yhteistyö myös mahdollistaa lisää urakoita, kun yrittäjät voivat ohjata asiakkaat suoraan toisille yrittäjille, jos oma aika tai osaaminen ei riitä.

Kiinteistöhuolto Knuutila Oy:lle ei ollut aikaisemmin laadittu liiketoimintasuunnitelmaa, joten tekemäni työ tuli yrittäjälle enemmän kuin tarpeeseen ja toimii jatkossakin toiminnan kehittämisen apuvälineenä. SWOT- analyysiä varten teema haastattelin alueella toimineita rakennus- ja kiinteistöalan ammattilaisia, jotka olivat hyvin yksimielisiä yrittämisen haasteista. Maailmantilanteen epävarmuus on tällä hetkellä suurin haaste yrittäjälle, mitä on myös todella vaikea ennustaa. Korjausrakentamisen tarve kuitenkin tulee Pohjois- Satakunnan alueella vain kasvamaan lähivuosina ja sen vuoksi yrityksellä on hyvä visio kasvattaessaan toimintaa enemmän kiinteistöhuollon lisäksi rakentamiseen ja remontointiin. Yhdessä yrittäjän kanssa laadittu suunnitelma auttaa häntä ja tulevia rahoittajia tai mahdollisia yhteistyökumppaneita hahmottamaan heti, mitä yrityksen liiketoiminta pitää sisällään.

Tein opinnäytettä melko tiiviissä tahdissa ja pysyin mielestäni kohtuullisen hyvin suunnittelemani aikataulussa. Viimeiset kurssit suoritin loppupalvesta, sekä tein töitä omassa rakennustyrityksessäni, mitkä hieman haastoivat aikatauluani työn tekemisessä. Loppujen lopuksi olen kuitenkin tyytyväinen saamaani lopputulokseen. Työn eettisyys toteutui hyvin ja työ on mielestäni luetettava ja hyödynnettävissä yritystoimintaa kasvatettaessa. Luetettavuutta olisi voinut lisätä haastatteleamalla työhön useampaa alan ammattilaista ja yrittäjää. Työtä tehdessä hankitut tiedot ja taidot varmasti hyödyttävät minua myös tulevaisuudessa.

LÄHTEET

Airaksinen, T. & Vilkkä, H. (2003). Toiminnallinen opinnäytetyö. Tammi, Jyväskylä.

Hesso, J. (2013). Hyvä liiketoimintasuunnitelma. Kauppakamari, Vantaa.

Hesso, J. Hyvä liiketoimintasuunnitelma (2015). (2., uudistettu painos). Helsinki: Kauppakamari, Print.

Holopainen, T. (2014). Yrityksen perustamisopas. (23., uudistettu painos). Porvoo: Bookwell Oy.

Koski, T. & Virtanen, M. (2005). Tulos Liiketoiminnan suunnittelulla menestykseen. Keuruu: Otavan Kirjapaino Oy.

Meretniemi, I. & Ylönen, H. (2008). Yrityksen perustajan käsikirja. Keuruu: Otava.

Näpäjä, L. (2017). Haastattelun lajityypit. Haettu 17.6.2023 <https://spoken.fi/haastattelun-lajityypit/>

Elinkeino-, liikenne- ja rahoituskeskus (2023). Rahoitus. Haettu 20.3.2023 osoitteesta <https://www.ely-keskus.fi/rahoitus5>

Osaava yrittäjä (n.d.) Liiketoimintasuunnitelma. Haettu 19.3.2023 osoitteesta <https://www.osaavayrittaja.fi/liiketoimintasuunnitelma>

Vihmo, J. Rakennusteollisuus RT (11.5 2023). Satakunnan rakentamisen tilastot. Sähköposti Petri Kallio.

Yrityksenperustaminen.net. (n.d.) Liiketoimintasuunnitelma. Haettu 15.3.2023 osoitteesta <https://yrityksen-perustaminen.net/liiketoimintasuunnitelma-lts/>

LIITE 1:

LIIKETOIMINTASUUNNITELMA

KIINTEISTÖHUOLTO KNUUTILA OY

1.8.2023

SISÄLLYS

1 TIIVISTELMÄ.....	28
2 YRITYKSEN LÄHTÖTILANNE/ NYKYTILANNE.....	29
2.1 Sisäisen toiminnan analyysi	29
2.2 Henkilöstörakenne.....	30
3 TOIMINTA AJATUS JA LIIKEIDEA.....	30
3.1 Tuotteet ja palvelut	30
3.2 Asiakkaat.....	31
4 VISIO JA PÄÄTAVOITTEET	31
5 STRATEGIA.....	32
6 MARKKINOINTISUUNNITELMA	32
6.1 Tuote palvelu.....	32
6.2 Hinnoittelu	33
6.3 Yhteistyötahot.....	33
6.4 Markkinointiviestintä	33
7 LIIKETOIMINTAYMPÄRISTÖ	33
7.1 Kilpailijat	33
7.2 Markkinat ja kysyntä.....	34
7.3 Yrityksen sidosryhmät	34
8 RISKIT	34
8.1 SWOT- analyysi	34
9 HENKILÖSTÖSUUNNITELMA	35
10 RAHOITUSSUUNNITELMA.....	36
LIITE 2: TEEMAHAASTATTELU KYSYMYKSET	37

1 TIIVISTELMÄ

Historia

Kiinteistöhuolto Knuutila Oy on vuonna 2009 perustettu kiinteistöhuollon yritys Kankaanpäässä. Alun perin kommandiittiyhtiönä käynnistynyt, kahden ihmisen yritys on tänä päivänä osakeyhtiö, joka työllistää vakituisesti kolme työntekijää yrittäjän lisäksi, sekä kausiluontoisesti myös useamman työntekijän. Yritys toimi aluksi pienellä resurssilla yrittäjän omasta autotallista käsin ja on vähitellen kasvattanut toimintaansa lisäämällä kalustoa, henkilöstöä ja tiloja. Toiminta keskittyi aluksi vain kiinteistöhuoltoon. Toimintaa kasvattamalla kiinteistöhuolto on kyennyt ottamaan hoidettavaksi isompia projekteja ja kiinteistöjä, sekä lisäämään remontointi- ja rakennuspuolen palveluita.

Yrittäjällä on suunnitelmissa toiminnan kasvattaminen entisestään niin kiinteistöhuollon kuin rakentamisen- ja remontoinnin puolella. Tarkoituksena on myös lisätä palveluihin vartiointipalvelu lähitulevaisuudessa.

Yrittäjä on vuosien saatossa hankkinut koneita, ja kalustoa ja vuokarannut osittain tiloja niiden säilyttämiseen. Tulevana kesänä 2023 yrittäjällä on tarkoitus aloittaa 900m² hallitilojen rakentaminen Kankaanpään keskustan liepeille, joka mahdollistaa koneiden ja kaluston paremman säilyttämisen, sekä huollon omissa tiloissa. Hallitiloihin tulee myös työntekijöille ja yrittäjälle uudet toimisto- ja sosiaalitulat.

Liikeidea ja strategia

Yrityksen liikeidea on tarjota mahdollisimman kattavaa kiinteistöhuollon, sekä rakentamisen ja remontoinnin palvelua Kankaanpään ja sen sivukuntien alueella. Yrityksen laajentaessa toimintaansa yrittäjä pyrkii pääsemään entistä isompiin projekteihin mukaan, sekä tarjoamaan asiakkailleen mahdollisimman

kokonaisvaltaista palvelua kasvattaessaan yritystoimintaansa myös enemmän rakentamiseen ja remontointiin. Uusia työntekijöitä pyritään rekrytoimaan, jolloin varmistetaan mahdollisuus tehdä isompia tai useita yhtäaikaisia urakoita. Tarvikkeita hankittaessa yritys pyrkii hyödyntämään oman alueensa toimijoita. Erityisosaamista tarvitsevat työt pyritään teettämään paikallisilla toimijoilla alihankintana esimerkiksi lvi-, sähkötyöt sekä kylpyhuoneiden saneeraus. Ruuhka-aikoina voidaan hyödyntää yhteistyötä muiden yrittäjien kanssa.

Kevään aikana yrittäjä on lisännyt palveluihinsa myös vartiointipalvelun, minkä toimintaa on tulevaisuudessa tarkoitus kasvattaa.

Kilpailuedun saavuttaminen

Pienen paikkakunnan toimija tunnetaan alueella hyvin, hänellä on jo lähes 15 vuoden kokemus alalta ja vankka ammattitaito. Työn jälki, nopeus ja luotettavuus ovat yrittäjälle tärkeitä arvoja. Työn jälki ja laatu sekä siihen panostaminen luovat toiminnalle jatkuvuutta ja työ markkinoi itse itseään.

Asiakkaan halutessa palveluita laajemmin, kykenee yrittäjä ohjeistamaan asiakasta palvelun hankkimisessa tai tarvittaessa kilpailuttamaan työn, koska hänellä on laaja paikallistuntemus oman alueen eri yrittäjistä.

2 YRITYKSEN LÄHTÖTILANNE/ NYKYTILANNE

2.1 Sisäisen toiminnan analyysi

Toimintaketju

Asiakkaat voivat tehdä tarjouspyynnön saapumalla paikalle, soittamalla tai sähköpostitse. Tämän jälkeen urakasta laaditaan kirjallinen tarjous, mihin on eritelty koko urakka, joko tuntiperusteisesti tai kiinteänä urakkahintana.

Sopimus käydään läpi asiakkaan kanssa ja sovitaan aikataulusta sekä laskutuksesta. Kaikki sovitut asiat kirjataan sopimukseen ylös.

Hinnoittelu

Urakat voidaan hinnoitella kahteen, joko tunti- tai urakkahinnoittelu.

Tuntihinnoittelussa sovitun urakan työhön käytettävät tunnit on eroteltu työvaiheittain sekä materiaali kustannukset on eritelty erikseen. Tämä sopimus on urakoitsijalle helppo laskuttaa, koska siinä ei tule yllätyksiä. Tehdyistä tunneista saa korvauksen.

2.2 Henkilöstörakenne

Yrityksessä työskentelee tällä hetkellä yrittäjä itse ja kolme vakituista työntekijää. Kausiluontoisten työntekijöiden palkkaaminen sesonkiaikaan tarpeen mukaan.

Alihankintana työntekijöiden palkkaaminen.

3 TOIMINTA AJATUS JA LIIKEIDEA

3.1 Tuotteet ja palvelut

Kiinteistöhuolto Knuutila Oy tarjoaa kiinteistöhuoltopalveluita kuten aurausta, hiekoitusta, pihojen siistimistä, ruohonleikkausta, lakaisua, katon pesua ja erilaisia kunnostustöitä niin pieniin kuin isoihinkin kiinteistöihin.

Yrittäjä tarjoaa myös remointipalvelua kuten esimerkiksi kylpyhuoneiden saneerausta, tapetointia, maalausta. Pienet rakennustyöt onnistuvat kuten aidanrakentaminen, ulkovuoriremontti ja erilaiset maalaustyöt.

3.2 Asiakkaat

Asiakkaina voi olla henkilö- tai yritysasiakkaita kaikki, jotka tarvitsevat kiinteistöhuoltoa tai remontointia, niin isoissa kiinteistöissä kuin yksityisasunnoissa. Tavoitteena on päästä kiinni isompiin urakoihin ja luoda pitkiä asiakassuhteita.

4 VISIO JA PÄÄTAVOITTEET

Visio

- Kiinteistöhuoltotoiminnan kasvattaminen ja laajeneminen rakennuspuolelle, sekä uusien halli- ja toimistotilojen rakentaminen.

Päätavoitteet

- Uusien 900m² hallitilojen rakentaminen, jotta koneille ja laitteille saadaan paremmat tilat säilytystä ja huoltoa varten.
- Kiinteistöhuollon toiminnan kasvattaminen Kankaanpään ja lähikuntien alueella.
- Toiminnan laajentaminen entistä enemmän rakennus- ja remontointipuolelle.
- Uusien työntekijöiden rekrytoiminen vakituisen ja kausiluonteisesti.
- Vartiointipalvelun käynnistäminen ja toiminnan jalkauttaminen Kankaanpään ja lähikuntien alueelle.

5 STRATEGIA

Kiinteistöhuollon kasvattaminen

Tavoitteena on saada kiinteistöhuollon palveluita lisättyä Kankaanpään ja lähikuntien alueella. Tavoitteena päästä hoitamaan isojen kiinteistöjen, kuten hoivakotien, kauppojen, taloyhtiöiden kiinteistöhuoltoa. Tavoitteena päästä Kankaanpään kaupungin kiinteistöhuollon ja tilapalvelun tilojen kunnossapittoa hoitamaan. Kaluston hankinta tarpeen mukaan sekä uusien työntekijöiden rekrytointi.

Hallitilojen rakentaminen

Uusien 900m² hallitilojen rakentaminen Kankaanpään keskustan läheisyyteen hyvien kulkuyhteyksien varteen keskeiselle paikalle. Uudet hallitilat mahdollistavat koneiden säilytyksen ja huollon yrittäjän omissa tiloissa. Yrityksen toimistotilat ja työntekijöiden sosiaalitilat uusiin tiloihin.

Rakennus- ja remontointipalvelujen tarjoaminen

Rakennus- ja remontointipalveluiden lisääminen palveluihin, jolloin pystytään asiakkaalle tarjoamaan paremmin kokonaisvaltaista palvelua. Työntekijöiden koulutus rakennuspuolelle. Uusien rakennuspuolen ammattilaisten rekrytoiminen.

6 MARKKINOINTISUUNNITELMA

6.1 Tuote palvelu

Kiinteistöhuollon palveluiden tarjoaminen: auraus, hiekoitus, pihan ja teidenlakaisu, nurmikonleikkaus, kiinteistöjen kunnossapitotyöt ym.

Rakennuspuolen palveluiden tarjoaminen: pintaremontointi, kylpytilojen saneeraus, maalaustyöt ym.

Vartiointipalveluiden tarjoaminen.

6.2 Hinnoittelu

Työt hinnoitellaan tunti- tai urakkahinta perusteisesti, jokainen urakka laskeaan erikseen. Urakasta laaditaan kirjallinen sopimus.

6.3 Yhteistyötahot

Yhteistyötä pyritään tekemään oman alueen toimijoiden kesken alihankintana. Koneiden vuokraus alueen yrittäjiltä tarpeen mukaan.

Tavaroiden hankinta alueen yrittäjiltä.

6.4 Markkinointiviestintä

Markkinointiin panostaminen päivittämällä tarpeen mukaan yrityksen verkkosivut.

Markkinointiviestinnän lisääminen eri kanavia hyödyntämällä, toiminnan näkyväksi tekeminen esimerkiksi taloyhtiön ilmoitustauluilla tiedot yrityksestä.

7 LIIKETOIMINTAYMPÄRISTÖ

7.1 Kilpailijat

Kankaanpäässä toimii kolme pientä kiinteistöhuollon yritystä, ja rakennuspuolen yrittäjinä on kahdeksan pientä rakennusfirmaa. Kaikki toimijat ovat melko pieniä noin 1–5 miehen yrityksiä.

Kilpailevina yrittäjinä toimii Kankaanpään kiinteistöhuolto oy, Huolto pojat, Kankaanpään talotoimi.

7.2 Markkinat ja kysyntä

Kiinteistöjenhuollolle ja remontoinnille on aina tarvetta ja kysyntää. Kankaanpää on noin 13000 asukkaan kaupunki, johon on liitetty myös sen ympäristökunnat. Peruskorjaustarve kasvaa alueella koko ajan, koska iso osa kiinteistöistä on 1970–1980 luvulla rakennettuja. Ympäristökuntien liittämisen myötä alue on laaja ja etäisyydet isoja.

Alueella on useita taloyhtiöitä, kunnallisia palveluita (koulut, kirjasto, monitoimihalli, terveyskeskus) hoivakotikiinteistöjä ja useita yksityisten omistamia kiinteistöjä.

7.3 Yrityksen sidosryhmät

Yrittäjä pyrkii hyödyntämään paikallisia yrittäjiä ostaessaan tarvikkeita ja koneita. Remonttitoissa myös hyödynnetään paikallisia toimijoita.

8 RISKIT

8.1 SWOT- analyysi

Vahvuudet	Heikkoudet
Monipuolisuus, pystyy tarjoamaan kiinteistöhuollon ja rakentamisen/ remontoinnin palvelua	Liian pieni yritys, ei pysty tekemään isoja urakoita
Pitkä historia, luettavuus, vahva ammattitaito	Alueella jo useita kiinteistö- ja rakennuspuolen toimijoita

Hyvin verkostoitunut muiden alueen yrittäjien kanssa, yhteistyön tekeminen	Yritystoiminta liian paljon yrittäjän varassa.
Omat hallitilat 900m ²	Liian vähän työntekijöitä
Koneet ja kalusto hyvässä kunnossa, koneita uusittu ja huolletaan säännöllisesti	Uusien työntekijöiden rekrytoiminen hankalaa, ammattitaitoisista työntekijöistä pulaa
Toiminnan jatkuva kehittäminen	Pieni paikkakunta ja laajat etäisyydet
Mahdollisuudet	Uhat
Kasvattaa toimintaa ja päästä kiinni isompiin urakoihin	Asiakkaat eivät osta palvelua
Luoda hyviä pitkiä asiakassuhteita, jotka poikivat lisää urakoita.	Kilpailu kiristyy alueella, kilpailutus kiristyy hinnat laskevat, yrityksen kannattavuus kärsii
Digitalisaatio- markkinointi	Hyviä työntekijöitä ei löydy
Maailmantilanne epävarma	Maailmantilanne epävarma
Investoinnit hallitiloihin	Yrityksen isot investoinnit, rahoitus
Hyvät koneet ja kalusto	Korkotasoa korkealla
Toiminnan jatkuva kehittäminen	Yleinen kustannustennousu

9 HENKILÖSTÖSUUNNITELMA

Vanhojen työntekijöiden sitouttaminen ja kouluttaminen.

Uusien työntekijöiden rekrytoiminen.

Alihankintana työntekijöiden palkkaaminen erityisosaamista vaativiin töihin.

Yrittäjän siirtyminen entistä enemmän kilpailutukseen ja hallinointiin.

10 RAHOITUSSUUNNITELMA

Haetaan starttirahaa Ely- keskukselta.

Yrittäjä käyttää omia säästöjään rahoittaakseen investointeja.

Yrityslaina omasta pankista.

LIITE 2: TEEMAHAASTATTELU KYSYMYKSET

1. Millaisena näet Satakunnan rakentamisen tilanteen ja tulevaisuuden?
2. Mitä haasteita näet rakennusalan yrittäjälle?
3. Mitä yrittäjän pitää ottaa huomioon yritystoiminnassaan, nykytilanne huomioiden?
4. Millaisena näet työntekijä tilanteen Kankaanpäässä?
5. Millainen kilpailu alalla on?