

Juho Tuominen

TUTKIMUS TYÖKONEVUOKRAUKSEN KANNATTAVUUDESTA

TUTKIMUS TYÖKONEVUOKRAUKSEN KANNATTAVUUDESTA

Juho Tuominen
Opinnäytetyö
Kevät 2024
Autoalan tutkinto-ohjelma (ylempi AMK)
Oulun ammattikorkeakoulu

TIIVISTELMÄ

Oulun ammattikorkeakoulu
Ylempi ammattikorkeakoulututkinto, autoala

Tekijä: Juho Tuominen
Opinnäytetyön nimi: Tutkimus työkonevuokrauksen kannattavuudesta
Työn ohjaaja: Hannu Heikkilä
Työn valmistumislukukausi ja -vuosi: kevät 2024
Sivumäärä: 35 + 0 liitettä

Tämä opinnäytetyö on tehty CE Rental Oy:lle, ja se tarkastelee työkonevuokrauksen kannattavuutta. CE Rental on Suomen johtavia työkonevuokrausyhtiöitä, ja sen kalusto kattaa monipuolisen valikoiman erilaisia työkoneita. Tutkimuksen tavoitteena on analysoida kaluston kustannusrakennetta ja tunnistaa kannattavimmat konemallit.

Vuokrakoneiden kannattavuus arvioitiin käyttöasteen ja kuukausiveloitusten perusteella. Kustannustekijät, kuten leasing-maksut, huoltokulut, takuukulut, käyttötunnit ja vakuutukset, muodostavat kokonaiskustannukset.

Käyttöaste osoittautui kriittiseksi tekijäksi koneiden kannattavuudelle. Analyysi paljasti, että CE Rentalin pyöräkuormaajat olivat hyvin vuokrattuja talvi- ja kevätkaudella, mutta niiden käyttöaste laski kesällä. Käyttöasteen optimointi ja kustannustehokkuuden parantaminen, kuten huoltojen hostaminen ja jatkotakuiden harkittu käyttö, voivat parantaa liiketoiminnan tulosta.

Lyhytaikainen vuokraus, yleensä yhdestä viikosta vuoteen, sopii lyhytkestoisiin projekteihin, kuten rakennustyömaille tai talvikauden kunnossapitoon. Tämä vaihtoehto tarjoaa joustavuutta, koska asiakas voi reagoida nopeasti muuttuviin tarpeisiin ilman pitkäaikaista sitoutumista. Pitkäaikainen vuokraus, joka kestää yli vuoden ja jopa viisi vuotta, sopii yrityksille, joilla on jatkuva tarve tietyille työkoneille, mutta jotka eivät halua sitoutua omistamiseen. Tämä vaihtoehto tarjoaa taloudellisia etuja, kuten alhaisemmat kuukausittaiset kustannukset verrattuna lyhytaikaiseen vuokraukseen ja mahdollisuuden päivittää laitteita tarpeen mukaan.

Asiakastyytyväisyys on keskeinen tekijä, ja CE Rentalin tulisi kerätä systemaattisesti palautetta palveluiden parantamiseksi. Ymmärtämällä asiakkaiden tarpeita ja vastaamalla niihin mahdollisimman tehokkaasti yritys voi parantaa kilpailukykyään. Kausivaihtelun hallinta ja tehokkaat markkinointistrategiat voivat myös auttaa ylläpitämään korkeaa käyttöastetta ympäri vuoden.

Tutkimuksen perusteella kannattavimmat konemallit olivat pyöräkuormaajat, sekä pyöräalustaiset-kaivukoneet. Näillä malleilla oli korkea käyttöaste ja positiivinen kateprosentti, mikä osoittaa niiden olevan taloudellisesti kannattavia, toisin kuin tela-alustaisten kaivukone mallien kannattavuus, joka oli selkeästi matalampi. Tela-alustaisten mallien vuokraustoiminnan strategiaa tulisi harkita uudelleen.

Asiasanat: kustannusrakenne, käyttöaste, kateprosentti, vuokrakoneet, palveluiden kehittäminen, kannattavuusanalyysi

ABSTRACT

Oulu University of Applied Sciences
Degree Programme in Automotive Engineering

Author: Juho Tuominen
Title of thesis: Study on the Profitability of Work Equipment Rental
Supervisor: Hannu Heikkilä
Term and year when the thesis was submitted: Spring 2024
Number of pages: 35 + 0 attachment

This thesis, conducted for CE Rental Oy, examines the profitability of machinery rental. CE Rental is one of Finland's leading machinery rental companies, with a diverse fleet of various machines. The goal of the study is to analyze the cost structure of the fleet and identify the most profitable machine models.

The profitability of rental machines was evaluated based on utilization rates and monthly fees. Cost factors such as leasing payments, maintenance costs, warranty costs, operating hours, and insurance form the total costs.

Utilization rates proved critical for machine profitability. The analysis revealed that CE Rental's wheel loaders were well-rented during winter and spring, but their utilization decreased in summer. Optimizing utilization rates and improving cost efficiency, such as enhancing maintenance and judicious use of extended warranties, can improve business results.

Short-term Renting typically lasting from one week to a year. Short-term rentals are ideal for temporary projects like construction sites or winter maintenance. This option offers flexibility as customers can quickly respond to changing needs without long-term commitments.

Long-term Renting lasting over a year and up to five years. Long-term rentals suit companies with ongoing needs for specific machinery but who do not want to commit to ownership. This option offers economic benefits, such as lower monthly costs and the possibility to upgrade equipment as needed. Long-term rentals may also include comprehensive maintenance and support services, facilitating easier equipment upkeep and reducing downtime.

Customer satisfaction is crucial, and CE Rental should systematically collect feedback to improve services. By understanding and effectively responding to customer needs, the company can enhance its competitiveness. Managing seasonal variations and implementing more efficient marketing strategies can also help maintain high utilization rates throughout the year.

Based on the research, the most profitable machine models were wheel loaders and wheeled excavators. These models had a high utilization rate and positive profit margins, indicating their economic viability, unlike the tracked excavator models, which had significantly lower profitability. The rental strategy for tracked excavator models should be reconsidered.

Keywords: Cost structure, Utilization rate, Profit margin, Rental machines, Service development, Profitability analysis

SISÄLLYS

1	JOHDANTO	6
1.1	Tutkimuksen taustat ja tavoitteet	6
1.2	CE Rental Oy	7
1.3	Mateko Oy	8
2	KÄYTETYT AINEISTOT JA TUTKIMUSMENETELMÄT	9
2.1	Työkonevuokrauksen markkinat Suomessa	11
2.2	Työkonevuokrauksen markkinat globaalisti	13
3	TYÖKONEIDEN VUOKRAUSTOIMINTA	16
3.1	Työkoneiden vuokraustoiminnan kaksi muotoa	16
3.2	Työkoneen vuokrauksen ja ostamisen erot	18
3.3	Lyhytaikainen vuokraaminen	19
3.4	Pitkäaikainen vuokraaminen	20
4	VUOKRATTAVAT KONEMALLIT	21
4.1	JCB HD110W -pyörialustainen kaivukone	21
4.2	JCB 245XR LC -tela-alustainen kaivukone	23
4.3	JCB 403 -pyöräkuormaaja	24
4.4	JCB 409 -pyöräkuormaaja	25
4.5	JCB 413 -pyöräkuormaaja	26
4.6	JCB 419 -pyöräkuormaaja	27
5	TULOKSET JA JOHTOPÄÄTÖKSET	28
5.1	Vuokrakoneiden kannattavuuden laskenta	28
5.2	Jatkotakuu JCB Machine Care	30
5.3	Määräaikaishuollot	30
5.4	Käyttöaste	31
6	POHDINTA	32
	LÄHTEET	34

1 JOHDANTO

Työkoneiden vuokraus Suomessa on nopeasti kehittyvä ja kilpailtu markkinakenttä, jossa yritysten menestys riippuu tehokkaasta kulujen hallinnasta sekä kyvystä tarjota asiakkailleen laadukasta palvelua. Tämä opinnäytetyö on toteutettu CE Rental Oy:lle, joka on vakiinnuttanut asemansa yhtenä Suomen johtavista työkoneiden vuokrausyrityksistä. CE Rentalin vuokrakaluston kasvaessa on noussut tarve tarkastella yksikkötason kuluja entistä tarkemmin. Yrityksen kalusto kattaa monipuolisen valikoiman erilaisia työkoneita, joiden huolto- ja korjauskustannukset vaihtelevat merkittävästi. Tässä työssä tarkastellaan erityisesti näiden kustannusten rakennetta ja keinoja niiden optimoimiseksi ja keskittyen erityisesti koneiden hankinnan jälkeisiin kuluihin.

Työkoneiden vuokraus on paitsi kilpailtu myös jatkuvasti muuttuva ala, jossa uudet toimijat astuvat markkinoille ja asiakkaiden tarpeet muuttuvat. Koneen vuokraushinnalla ja jälkimarkkinoinnin palveluilla on merkittävä rooli asiakkaiden päätöksissä. Toimiva ja hyvin huollettu kone vähentää asiakkaan seisokkeja ja säästää sekä vuokranantajan että vuokraajan kustannuksia. Tämän opinnäytetyön tavoitteena onkin kartoittaa CE Rental Oy:n vuokraustoiminnan nykytilanne kokonaisvaltaisesti ja ymmärtää nykyistä paremmin asiakkaiden tarpeita kvantitatiivisen tutkimuksen avulla. Samalla pyritään vastaamaan keskeisiin kysymyksiin koneiden kustannusrakenteesta, nykyisten palveluiden kehittämisestä asiakaslähtöisemmiksi sekä kannattavimpien työkonemallien tunnistamisesta.

1.1 Tutkimuksen taustat ja tavoitteet

Tämä opinnäytetyö tehdään CE Rental Oy:lle, joka on tällä hetkellä yksi Suomen johtavista työkoneita vuokraavista yrityksistä. Vuokrakaluston kasvaessa tarve yksikkötason kuluseurannalle kasvaa. Kalusto koostuu useista erilaisista ja erityyppisistä työkoneista, joiden huolto- ja korjauskustannukset poikkeavat paljon toisistaan. Työkoneiden hankintahintaan tässä työssä ei oteta kantaa.

Ylimääräisiä kuluja on pystyttävä karsimaan ja keskittämään toimintaa suuremmalla volyyymillä tuotavampiin malleihin. Konevuokraus Suomessa on todella kilpailtu ala, uusia toimijoita ilmestyy markkinoille jatkuvasti, tästä syystä kilpailu on tiukkaa. Jatkuvasti kasvavassa kilpailussa vuokrakoneen hinnalla on suuri merkitys koneen vuokraajalle. Toinen suuri tekijä on jälkimarkkinoinnin

palvelut koneen vuokraajalle. Hyvin toimiva kone säästää asiakkaalta aikaa ja rahaa, kun työkooneeseen tulevia ylimääräisiä vikoja ei tarvitse olla jatkuvasti korjaamassa.

Työssä perehdytään vuokrakaluston kulurakenteeseen ja mietitään keinoja optimoida koneen hankinnan jälkeisiä kuluja. Samalla työ antaa hyvän käsityksen yrityksen johdolle siitä, millaiset kulut eri konemalleissa on ja minkä konemallin vuokraaminen on taloudellisesti kannattavinta.

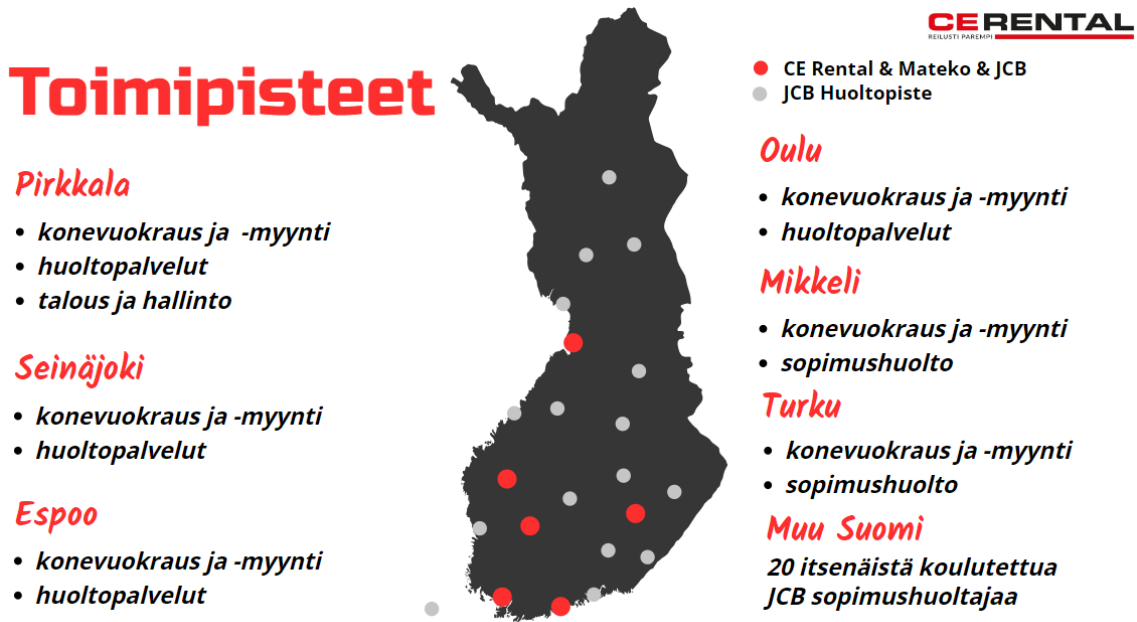
Vuokraustoiminnan ja asiakkaiden tarpeiden muuttuessa työkonevuokraamon tarjoamien palveluiden tulee myös kehittyä asiakkaiden vaatimaan suuntaan. Opinnäytetyön tavoitteena on työkonevuokraamon kannattavuuden nykytilanteen kokonaisvaltainen selvitys ja asiakkaiden tarpeiden ymmärtäminen kvantitatiivisella tutkimuksella. Tämän lisäksi työn tavoite on vastata myös seuraaviin kysymyksiin: Mistä kaluston kustannusrakenne koostuu? Miten saadaan kehitettyä nykyisiä palveluita vastaamaan paremmin asiakkaiden tarpeita? Minkä työkonemallin vuokraus on kannattavaa ja minkä ei?

Opinnäytetyössä on selvitetty konemallikohtaisesti eri mallien kokonaiskannattavuus perehtymällä vuokrausliiketoiminnan kulurakenteeseen. CE Rental Oy:llä on vuokrakalustossaan erikokoisia kiinteistöhoito- ja maanrakennuskoneita, joiden kannettavuutta halutaan selvittää. Selvityksellä pystyttäisiin keskittämään liiketoimintaa kannattavimpiin malleihin ja karsimaan turhat kuluerät pois vuokrausliiketoiminnasta. Näin ollen vuokrausliiketoiminnan kannattavuuteen saataisiin toivottua kasvua.

1.2 CE Rental Oy

CE Rental Oy on suomalainen perheyritys, jolla on yli 20 vuoden kokemus työkoneiden vuokraamisesta. CE Rental toimii Suomessa kuudella paikkakunnalla, pääkonttori sijaitsee Tampereen kaupungissa Pirkkalassa. Muut toimipisteet sijaitsevat Espoossa, Turussa, Mikkelissä, Seinäjoella ja Oulussa. Tällä hetkellä CE Rentalin toimialoihin kuuluu kokonaisvaltainen työkonevuokraus kiinteistöhuollon tarpeisiin, teollisuuteen ja maanrakennukseen. CE Rental on kasvattanut toimintaansa vuosi vuodelta. Viimeisimmän tilikauden liikevaihto oli 5,6 miljoonaa euroa. Vuokrakalustoon kuuluu tällä hetkellä noin 100 työkoneita. CE Rental käyttää pääasiassa JCB- ja LiuGong-merkkisiä työkoneita vuokrakalustossaan. (CE Rental Oy a.)

Työkoneiden vuokraus on hoidettu oman henkilöstön voimin, mutta myös yhteistyössä Mateko Oy:n konemyyjien kanssa. CE Rentalilla ei ole omaa huoltoverkostoa Suomessa, vaan jälkemarkkinoinnin tukitoimet on ulkoistettu Mateko Oy:lle. Kuvasta 1 voidaan nähdä toimipisteiden sijainti sekä niiden tarjoamat palvelut.



KUVA 1. CE Rental Oy:n toimipisteet. (CE Rental Oy a.)

1.3 Mateko Oy

Mateko Oy on suomalainen yritys, joka on erikoistunut JCB:n maanrakennuskoneiden maahan- tuontiin ja huoltoon. Mateko Oy on perustettu Jyväskylässä vuonna 1996. Tällä hetkellä Mateko Oy:n päätoimipaikka on Pirkkalassa. Yrityksen laaja huoltoverkosto kattaa koko Suomen. Omat toimipisteet yrityksellä sijaitsee Espoossa, Pirkkalassa, Oulussa ja Seinäjoella, lisäksi Mateko Oy:llä on laaja JCB:n alihuoltoverkosto, joka sisältää 20 itsenäistä korjaamoa ympäri Suomen. (Mateko Oy 2023.)

2 KÄYTETYT AINEISTOT JA TUTKIMUSMENETELMÄT

Tämän opinnäytetyön teoreettinen viitekehys on luotu perehtymällä syvällisesti myynnin ja markkinoinnin julkaisuihin sekä palveluliiketoiminnan johtamisesta kertovaan kirjallisuuteen. Työssä on käytetty apuna myös työelämässä opittua tietoa.

Grönroos (2020, 26–28) korostaa neljän strategisesti tärkeän näkökulman merkitystä yrityksille: palvelunäkökulma, ydintuotenäkökulma, hintanäkökulma ja imagonäkökulma. Hänen mukaansa laskutettavien palveluiden lisäksi laskutukseen sisältyvät piilopalvelut ovat tärkeä kilpailukeino ja kilpailuedun lähde yrityksille. Yrityksen on tarkasteltava liiketoimintaansa palvelunäkökulmasta pystyäkseen hyödyntämään piilopalveluja. Lisäksi hän korostaa, että lisäpalvelujen tarjoaminen asiakkaille ydintuotteen ohella on tehokas kilpailukeino, jonka avulla voi voittaa ne kilpailijat, joiden ydintuotteet ovat samantasoisia hinnaltaan ja laadultaan. Palvelunäkökulmassa strategisesti tärkeinä pidetään asiakassuhteisiin kuuluvia palveluaineksia, ja kilpailuedun saavuttamiseksi kaikkia asiakassuhteen osatekijöitä tulee kehittää ja koota yhdeksi kokonaispaketiksi.

Monet palveluyritykset kokevat tilanteen, jossa niiden ydintuote ei enää riitä kilpailuedun takaamiseen, vaan se toimii pikemminkin lähtökohtana kehittämistyölle. Tällaisissa tilanteissa palvelunäkökulma tarjoaa mahdollisuuden muuttaa yrityksen strategista suuntaa. Yritykset, jotka valitsevat palvelunäkökulman strategiseksi lähestymistavakseen, joutuvat keskittymään enemmän asiakassuhteisiin. Tämä lähestymistapa vaatii osittain asiakaslähtöistä, osittain kilpailuun perustuvaa ja osittain tekniikkalähtöistä näkökulmaa. (Grönroos 2020, 32–35.)

Tietoteknologian kehitys antaa yrityksille lisää mahdollisuuksia luoda uusia palveluja entistä helpommin. Sähköiset ja mobiiliteknologiat mahdollistavat asiakkaille yhteydenpidon palveluntarjoajiin ilman ajan ja paikan rajoituksia. Tietoa ja osaamista tulee hyödyntää tehokkaasti asiakaslähtöisempien ja arvoa tuottavampien palveluiden kehittämiseksi. (Grönroos 2020, 32–35.)

Yleisesti ottaen, palvelunäkökulma vaatii suhteeseen perustuvaa lähestymistapaa, joka luo arvoa pitkäaikaisissa asiakassuhteissa. Yrityksen menestyksen tulisi heijastua myös osakkeenomistajien hyötyyn. Vaikka vaikeat ajat saattavat vaatia strategisia muutoksia, pitkäjänteisten suhteiden rakentaminen vie aikaa, ja omistajien on oltava kärsivällisiä. Lyhyen aikavälin tuloksia tavoittelevat osakkeenomistajat saattavat painostaa yritysjohton tekemään päätöksiä, jotka korostavat nopeaa

määrällistä ja rahallista kasvua, vaarantaen samalla pitkäaikaiset suhteet ja arvon kehittymisen. (Grönroos 2020, 32–35.)

Markkinoinnin kehityksessä palveluyritysten ja asiakkaiden väliset vuorovaikutustilanteet ovat nousseet tärkeiksi. Palvelujen kuluttaminen on nyt yhtä merkittävä kysymys kuin niiden ostaminen. Perinteisissä markkinointimalleissa keskitytään pääasiassa myyntiin ja asiakkaiden hankintaan, ja kulutus jää vähemmälle huomiolle. Palvelujen markkinoinnissa kulutuksen merkitys on kuitenkin noussut esille. Vuorovaikutteinen markkinointi keskittyy hallitsemaan kulutusprosessia niin, että se tukee arvon luomista ja lisää asiakkaiden sitoutumista yritykseen. Tässä mallissa keskeistä on asiakkaiden pitäminen yrityksen asiakkaina. (Grönroos 2020, 85–89.)

Palvelujen johtamisen ja markkinoinnin ymmärtämiseksi on keskeistä ymmärtää, että palvelun kuluttaminen on enemmän prosessin kuin lopputuloksen kuluttamista. Kuluttaja tai käyttäjä kokee osallisuuden palvelun tuotantoprosessiin osana palvelun kulutusta, eikä pelkää lopputuloksen kuluttamista, kuten fyysisten tuotteiden perinteisessä markkinoinnissa. Asiakkaat osallistuvat palvelun tuottamisen prosessiin ja kokevat sen osaksi palvelukokemusta. Siksi palveluprosessin kulutus on keskeinen osa palvelukokemusta. Palvelun laadun tutkimukset osoittavat, että prosessin kokeminen vaikuttaa merkittävästi palvelun kokonaislaadun tunteeseen, vaikka tyydyttävä lopputulos onkin hyvän laadun perusedellytys. Usein palveluyritys ei voi erottua kilpailijoistaan pelkäämään lopputulosten perusteella. Esimerkiksi tietyn summan nostaminen tililtä johtaa samaan lopputulokseen, riippumatta siitä, mistä pankista palvelu ostetaan. (Grönroos 2020, 85–89.)

Asiakkaat, yksityiset ja yritykset, arvioivat aina tietyn yrityksen kanssa asioimisen laatua monilla eri tekijöillä. Näihin kuuluvat muun muassa laskutuksen selkeys, laatuongelmien käsittely, ohjeiden saatavuus, tarjottava koulutus, asiakaspalvelun nopeus ja työntekijöiden huomio asiakkaisiin. Näiden palveluiden asiakaslähtöinen hoitaminen kannustaa asiakkaita pysymään saman yrityksen asiakkaina ja estää heitä harkitsemasta vaihtoehtoja. Siksi myös laskuttamatta jäävillä palveluilla on merkitystä kilpailuedun kannalta. Ongelmana on, että yritysjohto ei usein näe näitä laskuttamattomia palveluita arvoa lisäävinä, vaan ne nähdään pikemminkin hallinnollisina rutiineina, jotka liittyvät sisäiseen tehokkuuteen ja kustannuksiin. Tämän seurauksena myöskään asiakkaat eivät yleensä arvosta näitä palveluita. Kuitenkin näiden rutiinien muuttaminen arvoa lisääviksi palveluiksi voi auttaa erottamaan yrityksen kilpailijoistaan ja saavuttamaan kilpailuetua. Vaikka yritysjohtajat harvoin tunnistavat näitä piilopalveluita, ne voivat olla merkittävä kilpailuetu yritykselle. Taloustieteilijät ja tilastojen laatijat eivät yleensä huomioi näitä palveluita. (Grönroos 2020, 24–25.)

2.1 Työkonevuokrauksen markkinat Suomessa

Vuonna 2022 työkoneiden käyttö ja vuokraus teollisuudessa ja rakentamisessa kasvoi keskimäärin 6 prosenttia. Erityisesti toimitilarakentamisessa vuokrakoneiden käyttö kasvoi 18 prosenttia ja asuinrakentamisessa 7 prosenttia. 2022 vuoden toteuma ja 2023 vuoden ennuste on luettavista kokonaisuudessaan kuvasta 2. (Teknisen Kaupanliiton Uutishuone 2023.)

Rakennuskoneiden vuokraus						
	Arvo 2022 milj. €	Kiinteähintaisen volyymin muutos				
		2020 %	2021 %	2022 %	2023 %	2024 %
Uudistalonrakentaminen	454	5%	0%	14%	-11%	2%
Korjausrakentaminen	174	2%	2%	2%	2%	4%
Infrarakentaminen	75	9%	-2%	-1%	-1%	0%
Teollisuusyritykset	104	3%	6%	-5%	1%	3%
Palvelualan yritykset	60	-21%	17%	13%	5%	1%
Kuluttajat	36	4%	7%	-11%	0%	0%
Julkiset toimijat	32	3%	6%	5%	2%	2%
Yhteensä	934	3%	2%	6%	-4%	2%

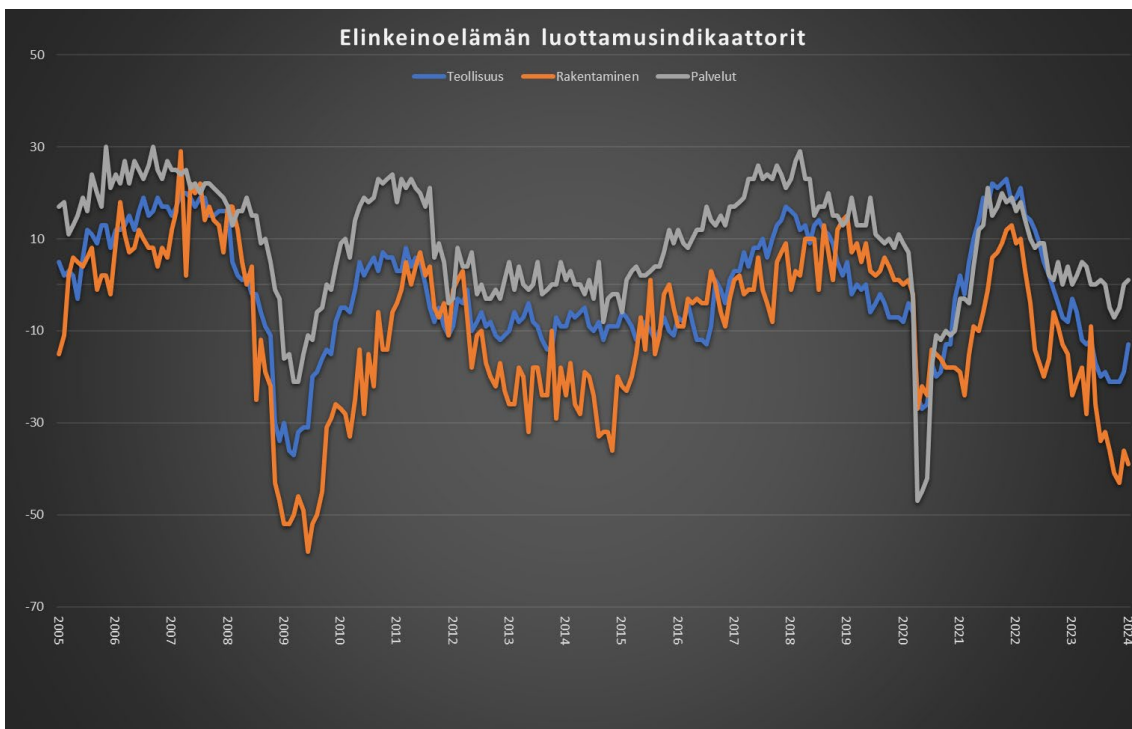
KUVA 2. Rakennuskoneiden vuokrauksen toteuma 20–22 ja ennuste 23–24 sektoreittain. (Teknisen Kaupanliiton Uutishuone 2023.)

Kuvasta 2 voidaan todeta, että vuonna 2023 työkoneiden vuokraus vähenee 4 prosenttia. Asuntorakentamisen osalta vuokrakoneiden käyttö vähenee yli 20 prosenttia, kun taas toimitilarakentamisessa vähennys on 4 prosenttia. Sen sijaan korjausrakentamisen ja muiden toimialojen työkoneiden vuokrauskäyttö kasvaa 2 prosenttia. (Teknisen Kaupanliiton Uutishuone 2023.)

Suomen talouden odotetaan kääntyvän kasvuun vuoden 2023 lopulla, ja vuonna 2024 odotetaan 1 prosentin kasvua. Kuluttajien luottamuksen ja ostoaikomusten parantuminen huhtikuussa antavat merkkejä talouden parantumisesta. Lisäksi korkojen nousun odotetaan pysähtyvän kesällä. (Teknisen Kaupanliiton Uutishuone 2023.)

Kuvan 2 ennusteen mukaan vuodelle 2024 odotetaan noin 2 prosentin kasvua. Työkoneiden vuokrauskysyntä odotetaan kasvavan kaikilla sektoreilla, lukuun ottamatta asuinrakentamista. (Teknisen Kaupanliiton Uutishuone 2023.)

Taloudellisen kasvun vaihtelua kutsutaan suhdannevaihteluksi, ja sen tunnistaminen on tärkeää sekä yritysten että kansantalouksien toiminnan kannalta. Nykyisen suhdannetilanteen havaitseminen voi olla vaikeaa tilastojen viiveen vuoksi, mutta sitä voidaan kuvata ennakoivien indikaattoreiden avulla. Tavoitteena on ennustaa tulevaa kehitystä ja suhdanteiden käännepesteitä. Hyviä ennakoivia indikaattoreita ovat olleet muun muassa erilaiset rahamarkkinainstrumentit, kuten korkomarkkinoiden tuottokäyrä, nopeasti julkaistavat kuukausittaiset tai jopa viikoittaiset tilastot sekä kuluttajien ja yritysten suhdanneodotuksia mittaavat tiedustelut. Kuvassa 3 voidaan havainnoida viimeisen 19 vuoden suhdannevaihtelut eri toimialoilla. (Elinkeinoelämän Keskusliitto 2024.)



KUVA 3. Elinkeinoelämän luottamusindikaattorit. (Elinkeinoelämän Keskusliitto 2024.)

Taluskasvun ennusteita on laskettu syksyn 2023 aikana. Loppuvuodesta 2023 Suomi oli taantumassa, ja koko vuoden bruttokansantuotteen ennuste oli negatiivinen. Talouden käänteen odotetaan tapahtuvan, mutta vuoden 2024 kasvuennusteet vaihtelevat 0 prosentin ja 1 prosentin välillä. Kuluttajien luottamus sekä asunnon osto- ja korjausaikomukset ovat edelleen alhaalla. Koronnotojen odotetaan päättyneen, mutta korot pysyvät nykytasolla ainakin kesään 2024, mikä hidastaa asuntokauppaa ja rakennusinvestointeja. Elinkeinoelämän luottamuksen heikkeneminen ja muutosneuvottelujen yleistymisen vaikuttavat sekä yritysten että kuluttajien rakentamisaikomuksiin. (Elinkeinoelämän Keskusliitto 2024.)

Marraskuussa 2023 julkaistun Teknisen Kaupan Liiton raportin mukaan kansainvälisen talouden näkymät heikentyvät, korkea korkotaso ja rakennuskustannusten nousu, yhdessä pitävät rakentamisen määrän matalana vuosina 2024 ja 2025. Työkoneiden vuokramarkkinoiden laskun odotetaan päättyvän vuoteen 2024, mutta kasvun ennustetaan jäävän lähes nollassa ja nousun olevan noin 1 prosentin luokkaa. Teknisen Kaupan Liitto ja Forecon ennustavat, että kahden heikon vuoden jälkeen vuokramarkkinoiden kasvu on 5 prosenttia vuonna 2025. (Teknisen Kaupanliiton Uutishuone 2023.)

Työkoneiden vuokrauksen määrän odotetaan vähenevän 9 prosenttia vuonna 2023. Toimitilarakentamisessa vuokrakoneiden käyttö vähenee 15 prosenttia ja asuinrakentamisessa lähes 30 prosenttia. Korjausrakentamisen ja muiden toimialojen käyttö ovat lievässä 1 prosentin kasvussa. Vuonna 2024 työkoneiden vuokrauksen ennakoitaan kasvavan 1 prosentin. Asuntorakentamisessa vuokrakonekäyttö vähenee edelleen, ennusteen mukaan 25 prosenttia, mutta toimitilarakentamisessa kasvaa 14 prosenttia. Korjausrakentamisen vuokrakäyttö kasvaa 2 prosenttia ja muiden toimialojen 1 prosentin. Vuodesta 2025 ennustetaan kasvuvuotta (+5 prosenttia) rakennuskonealalle, ja vuokrakonekysyntä kasvaa kaikilla sektoreilla, arviolta 3 prosentin ja 6 prosentin välillä. (Teknisen Kaupanliiton Uutishuone 2023.)

2.2 Työkonevuokrauksen markkinat globaalisti

Vuonna 2024 koneiden vuokraus- ja leasing-markkinoiden koon arvioidaan olevan 129,43 miljardia Yhdysvaltain dollaria, ja sen odotetaan kasvavan 166,54 miljardiin Yhdysvaltain dollariin vuoteen 2029 mennessä, keskimääräisen vuosikasvuvauhdin ollessa 5,17 prosenttia ajanjaksolla 2024–2029. Kuvassa 4 näkyy maailmanlaajuinen vuokramarkkinan kehitys 2023. Markkinoiden kasvua ajavat ensisijaisesti maailmanlaajuisen infrastruktuurin kehittämiseen kohdistuva huomio. Lisäksi rakennus- sekä valmistusprosessien kasvava automaatio edistävät markkinoiden kasvua merkittävästi. Esimerkiksi Aasian ja Tyynenmeren alueella hallitusten johtamat tiehankkeet lisäävät huomattavasti tie- ja rakennuskoneiden vuokrausta. (ResearchAndMarkets.com 2024.)

Construction Equipment Rental Market - Growth Rate, By Region 2023



KUVA 4. Työkonevuokrauksen markkinat maailmanlaajuisesti 2023. (ResearchAndMarkets.com. 2024.)

Ympäristömääräykset, jotka vaativat päästöjen vähentämistä, lisäävät ympäristöystävällisten koneiden kysyntää. Tämä ohjaa valmistajia kehittämään sähkö- ja hybridivaihtoehtoja perinteisten laitteiden sijaan, luoden mahdollisuuksia innovaatioille ja markkinoiden kehitykselle. (ResearchAndMarkets.com 2024.)

Koneiden vuokraaminen ja leasing yleisty, sillä se tarjoaa etuja kuten alkuinvestointien määrän pieneneminen ja tarkemmat kustannuslaskelmat. Vuokrausyritykset, jotka tarjoavat koneita ammattikuljettajien kanssa, parantavat asiakkaiden operatiivista tehokkuutta ja asiakastyytyvääisyyttä. (ResearchAndMarkets.com 2024.)

Suuret rakennusprojektit ympäri maailmaa kasvattavat nostureiden ja rakennuskoneiden vuokrausmarkkinoita. Esimerkiksi Euroopassa suunnitellaan erilaisia rakennusprojekteja, mikä näkyy Saksan, Ranskan ja Italian korkeimmissa kasvuvauhdeissa. Aasian ja Tyynenmeren alueella on nähty infrastruktuurin ja rakennuskehityksen nousua hallitusten painottaessa infrastruktuurin kehittämistä kestävän talouden saavuttamiseksi. Alueella on toteutettu erityistalousalueita, vesivoimaprojekteja, patoja, maanteitä, metroja ja lentokenttiä, mikä tukee korkeatasoista teollista toimintaa, kasvavaa energian kysyntää ja parempia yhteyksiä. Useat kansainväliset toimijat ovat alkaneet investoida alueelle, luomalla paikallisen jälleenmyyntiverkoston vastatakseen kasvavaan kysyntään ja valloittaakseen alueelliset markkinat. Rakennuskoneiden valmistajat, kuten Sumitomo Corporation, Hi-

tachi, Caterpillar ja Liebherr, tarjoavat vuokrauspalveluja, jotka kohtaavat kovaa kilpailua alueellisilta ja kotimaisilta toimijoilta kilpailukykyisten hintojen ja teknologisesti kehittyneiden laitteiden saatavuuden vuoksi. (ResearchAndMarkets.com 2024.)

Koneiden vuokraus- ja leasing-markkinoita hallitsevat lukuisat kansainväliset ja alueelliset toimijat, mikä luo erittäin kilpailullisen markkinaympäristön. Suurten toimijoiden lisäksi pienet kotimaiset toimijat muodostavat merkittävän markkinaosuuden. Markkinoita Suomessa hallitsevia suuria yrityksiä ovat muun muassa Ramirent, Cramo ja Rentti. (ResearchAndMarkets.com 2024.)

Rakennusteollisuus RT:n pääekonomisti Jouni Vihmon mukaan asuntorakentamisen tukeminen on laajasti hyväksytty, ja valtion tukemat hankkeet ovat ennätyskorkealla tasolla. Kuitenkin rakennusliikkeet kamppailevat kiristyneiden rahoitusolosuhteiden kanssa, mikä uhkaa monien yritysten toimintaa. Uudet hankkeet ovat jäissä, ja tulevina vuosina on odotettavissa asuntovaje, sillä tuotannon taso on pitkien läpimenoaikojen vuoksi alhainen. (Rakennus Teollisuus RT 2024.)

Suomen bruttokansantuote supistui merkittävästi viime vuoden lopulla, erityisesti rakennusinvestointien romahduksen vuoksi. Yritysten ja kuluttajien luottamus on heikkoa, ja työttömyyden odotetaan kasvavan. Ostovoima vahvistuu hintojen nousun hidastuessa ja tulojen kasvaessa, mutta epävarmuus ja korkea korkotaso lisäävät säästämistä. (Rakennus Teollisuus RT 2024.)

Rakennuskustannusten nousu on pysähtynyt, mutta kustannustaso on edelleen korkea. Asuntomarkkinoiden heikkous ja rahoitusongelmat jatkuvat, mikä hidastaa elpymistä. Korjausrakentamisen odotetaan elpyvän ensi vuonna patoutuneen kysynnän ja taloudellisten tekijöiden parantuessa. Infrarakentaminen piristyy, mutta kustannusten nousu ja epävarmuus rahoituksesta heikentävät kasvunäkymiä. (Rakennus Teollisuus RT 2024.)

3 TYÖKONEIDEN VUOKRAUSTOIMINTA

Tämän tutkimuksen tavoitteena on kokonaisvaltaisesti arvioida CE Rental Oy:n vuokraustoiminnan nykytilanne ja ymmärtää asiakkaiden tarpeita kvantitatiivisen tutkimuksen avulla. Tutkimuksen tavoitteena on myös selvittää konemallikohtaisesti eri mallien kokonaiskannattavuus tarkastelemalla vuokrausliiketoiminnan kulurakennetta. Lisäksi pyritään vastaamaan keskeisiin kysymyksiin koneiden kustannusrakenteesta, nykyisten palveluiden kehittämistä asiakaslähtöisemmiksi sekä kannattavimpien työkonemallien tunnistamisesta.

Aineisto kerätään CE Rental Oy:n vuokraustoiminnasta, kuten vuokrasopimuksista ja kustannustiedoista. Analyysissä käytetään tilastollisia menetelmiä, kuten regressioanalyysiä ja kustannuslaskentaa, jotta saadaan kattava ymmärrys CE Rentalin vuokraustoiminnan kannattavuudesta ja kehitysmahdollisuuksista.

Tutkimuksessa käytetään pääasiassa kvantitatiivisia menetelmiä, joiden avulla voidaan tarkastella koneiden kustannusrakennetta ja kannattavuutta sekä asiakkaiden tarpeiden ymmärtämistä. Tutkimuksen aineisto kerätään CE Rental Oy:n vuokraustoiminnasta, kuten vuokrasopimuksista ja kustannustiedoista. Analyysissä käytetään tilastollisia menetelmiä, kuten regressioanalyysiä ja kustannuslaskentaa, konemallikohtaisen kannattavuuden arvioimiseksi. Tutkimusmenetelmien avulla pyritään tarjoamaan kattava ymmärrys CE Rentalin vuokraustoiminnasta ja mahdollisuuksista sen kehittämiseen.

3.1 Työkoneiden vuokraustoiminnan kaksi muotoa

CE Rental tarjoaa asiakkailleen kahta erityyppistä vuokraustoimintaa, lyhyt- ja pitkäaikaista. Nämä kaksi vaihtoehtoa vastaavat erilaisiin asiakastarpeisiin. Näiden kahden vuokrausmuodon välillä on merkittäviä eroja, ja valinta niiden välillä edellyttää tarkkaa harkintaa projektin kestosta, joustavuudesta ja taloudellisista näkökohdista.

Lyhytaikainen ja pitkäaikainen vuokraus vastaavat siis erilaisiin asiakastarpeisiin ja projekteihin. Lyhytaikainen vuokraus tuo joustavuutta ja soveltuu lyhytaikaisiin, nopeasti muuttuviin tarpeisiin. Toisaalta pitkäaikainen vuokraus tarjoaa vakautta ja taloudellisia etuja yrityksille, joilla on jatkuva

tarve tietyille työkoneille. Valinta näiden kahden vaihtoehdon välillä on harkittava tarkasti asiakkaan tarpeiden perusteella, ja tämä vaikuttaa suoraan siihen, miten tehokkaasti ja taloudellisesti työko- neita hyödynnetään vuokraavassa yrityksessä.

Konevuokrauksen prosessi on kuvattu kuvan 5 prosessikaviossa. Vuokraustapahtuma saa alkunsa, kun asiakas lähestyy vuokramyyjää tarpeellaan. Asiakkaalle esitellään hänen tarpeisiinsa sopiva vuokrakonemalli, ominaisuudet ja erilaiset saatavilla olevat työlaitteet. Kun asiakkaan tarpeita vas- taava kone on valittu, tehdään asiakkaalle tarjous halutuun lisävarusteisiin. Tarjouksen teon yhtey- dessä tarkastetaan myös asiakkaan luottokelpoisuus. Asiakas hyväksyy tarjouksen ja jos luottokel- poisuustarkastus myös hyväksytään, solmitaan myyjän ja ostajan välinen vuokrasopimus. Vuok- rattu kone työlaitteineen toimitetaan asiakkaalle haluttuna ajankohtana ja asiakas saa koneelle käyttöopastuksen. Vuokrasopimuksen päättymisen jälkeen vuokrakone palautuu takaisin CE Ren- talin toimipisteeseen ja siihen tehdään palautustarkastus. Mahdolliset muusta kuin normaalista ku- lumisesta aiheutuneet vahingot ja rikkoontumiset laskutetaan asiakkaalta vuokrakauden päätyttyä.



KUVA 5. Konevuokrauksen prosessikaavio. (CE Rental Oy a.)

3.2 Työkoneen vuokrauksen ja ostamisen erot

Asiakkaalla voi herätä kysymys, kannattaako kone ostaa omaksi vai vuokrata tietylle ajanjaksolle. Molemmilla vaihtoehdoilla on omat etunsa ja haittansa, ja valinta riippuu projektin kestosta, budjetista sekä yrityksen taloudellisista tavoitteista. Vuokraamisen ja ostamisen hyötyjä ja haittoja on esitetty kuvassa kuusi.

The infographic is split into two halves: a red left half for 'Vuokraaminen' (Rental) and a black right half for 'Ostaminen' (Purchase). Each half lists pros and cons with plus and minus signs. The CE RENTAL logo is in the bottom right corner.

Vuokraaminen	Ostaminen
<ul style="list-style-type: none">+ Joustavuus+ Kustannustehokkuus+ Pääsy laadukkaisiin koneisiin	<ul style="list-style-type: none">+ Täysi omistusoikeus+ Pitkäaikainen sijoitus+ Ei käyttörajoituksia
<ul style="list-style-type: none">- Vuokraamiseen liittyvät käyttörajoitukset- Ei omistusoikeutta	<ul style="list-style-type: none">- Suuret alkuinvestoinnit- Rahoitus-, huolto- ja ylläpitokustannukset- Koneen arvon laskeminen

CE RENTAL
REKLUSTI PAREMPI

KUVA 6. Vuokrata vai ostaa. (Ce Rental Oy b.)

Vuokraaminen on usein joustavampi ja kustannustehokkaampi ratkaisu erityisesti lyhytaikaisissa projekteissa. Pyöräkuormaajan vuokraaminen antaa mahdollisuuden käyttää konetta juuri tarvittavan ajan ilman sitoutumista pitkäaikaisiin investointeihin. Vuokraus sopii hyvin kesän eripituisiin rakennusprojekteihin, sillä voit vuokrata koneen päiväksi, viikoksi tai kuukaudeksi tarpeidesi mukaan. Tämä joustavuus on merkittävä etu, koska se mahdollistaa kustannusten hallinnan ja optimoinnin. Maksat vain koneen käytöstä, mikä tekee vuokraamisesta taloudellisesti järkevää. (CE Rental Oy b.)

Toinen vuokraamisen merkittävä etu on huolto- ja ylläpitokustannusten puuttuminen. Laadukkaan ja luotettavan vuokrauskumppanin, kuten CE Rentalin, valitseminen varmistaa, että saat käyttöösi hyvin varustellun ja suorituskykyisen koneen. JCB:n pyöräkuormaajat, joita CE Rental tarjoaa, tunnetaan korkeasta laadustaan ja luotettavuudestaan. Vuokraamalla näiden kaltaisen koneen vältät

suuret alkuinvestoinnit ja mahdolliset huoltokustannukset, sillä ne sisältyvät vuokraan. Näin pääset käsiksi huippuluokan koneeseen ilman sen ostoon liittyvää kalustoriskiä. (CE Rental Oy b.)

Toisaalta, jos tiedät tarvitsevasi pyöräkuormaajaa jatkuvasti ja pitkällä aikavälillä, koneen ostaminen voi olla järkevämpi vaihtoehto. Omistus tarjoaa täydellisen hallinnan koneen käytöstä ja sen ylläpidosta. Kun ostat pyöräkuormaajan, se on aina käytettävissäsi ilman vuokra-ajan rajoituksia, mikä voi olla ratkaisevaa jatkuvissa ja pitkäkestoisissa projekteissa. Lisäksi koneen omistaminen lisää yrityksesi varallisuutta ja parantaa omavaraisuusastetta, mikä voi helpottaa pääsyn pääomaan ja parantaa yrityksen taloudellista asemaa. (CE Rental Oy b.)

Ostaminen on myös pitkäaikainen sijoitus, jonka arvo voidaan vähentää verotuksessa tehtävillä poistoilla. Tämä verotuksellinen etu voi olla merkittävä yrityksille, jotka suunnittelevat pitkän aikavälin kasvua ja investointeja. On kuitenkin tärkeää muistaa, että koneen ostaminen vaatii suuria alkuinvestointeja ja erilaisia ylläpito- ja huoltokustannuksia. Nämä kulut voivat olla merkittäviä, joten taloudellinen varautuminen on välttämätöntä ennen ostopäätöksen tekemistä. (CE Rental Oy b.)

Yhteenvetona voidaan todeta, että pyöräkuormaajan vuokraaminen on suositeltavaa lyhytaikaisissa ja tilapäisissä projekteissa, joissa joustavuus ja kustannustehokkuus ovat keskeisiä. Vuokraaminen vähentää taloudellisia riskejä ja tarjoaa mahdollisuuden käyttää huippuluokan kalustoa ilman suuria alkuinvestointeja. Toisaalta koneen ostaminen on järkevää jatkuvassa ja pitkäkestoisessa käytössä, jossa omistus tarjoaa parempaa hallintaa, taloudellisia etuja ja yrityksen varallisuuden kasvattamista. Päätös vuokrauksen ja ostamisen välillä riippuu ennen kaikkea yrityksen tarpeista, taloudellisista valmiuksista ja projektien kestosta. (CE Rental Oy b.)

3.3 Lyhytaikainen vuokraaminen

Lyhytaikainen vuokraus määritellään yleisesti kestoaltaan yhdestä viikosta vuoteen. Tämä vaihtoehto soveltuu erityisesti tilanteisiin, joissa tarvitaan työkonetta tai laitetta väliaikaisesti, kuten lyhytkestoiseen rakennusprojektiin tai talvikauden kunnossapitoon. Lyhytaikaisessa vuokrauksessa korostuu joustavuus, sillä asiakas voi reagoida nopeasti muuttuviin tarpeisiin ilman pitkäaikaista sitoutumista. (CE Rental Oy a.)

3.4 Pitkäaikainen vuokraaminen

Pitkäaikainen vuokraus ulottuu yli vuoden mittaiseen aikaan ja jopa viideksi vuodeksi. Tämä vuokrausmuoto sopii erityisesti yrityksille, joilla on jatkuva tarve tietylle työkoneelle, mutta jotka eivät halua sitoutua oman koneen hankintaan. Pitkäaikainen vuokraus tarjoaa taloudellista etua pitkällä aikavälillä, ja siihen voi sisältyä mahdollisuus päivittää laitteita tarpeen mukaan. Lisäksi pitkäaikaisessa vuokrauksessa voi olla tarjolla kattavampi huolto- ja ylläpitopalvelu, mikä helpottaa laitteen kunnossapitoa. (CE Rental Oy a.)

4 VUOKRATTAVAT KONEMALLIT

CE Rentalilla vuokrakalustossa on tällä hetkellä 27 eri työkonemallia. Kuvassa 7 esitellään erilaista konetyyppejä, joita CE Rental vuokraa. Tässä työssä keskitytään kuuteen volyymimalliin ja niiden kannattavuuteen. Työssä esitetyt vuokrahinnat ovat esimerkkejä, ja saattavat vaihdella vuokrauksen pituuden ja lisälaitteiden mukaan.



TELA-ALUSTAISET



MINI & MIDIT



PYÖRÄALUSTAISET



PYÖRÄKUORMAAJAT



TELETRUKIT & KUROTTAJAT

KUVA 7. CE Rentalin vuokrattavat työkonetyypit. (CE Rental Oy a.)

Kaikissa vuokrattavissa koneissa tulee mukana perusvarusteet, joita ovat pyöräkuormaajissa esimerkiksi lumikauha, tasauskauha ja trukkipiikit. Kaivukoneissa perusvarustukseen kuuluu aina kaupanpyörittäjä, kuokkakauha, luiskakauha ja kaapeliojakauha. Erikoisemmat lisävarusteet vuokraaan aina erikseen kuten erilaiset lumiaurat ja hiekoittimet pyöräkuormaajiin.

4.1 JCB HD110W -pyöräalustainen kaivukone

CE Rentalin valikoiman suosituin kaivukone JCB HD110W on kuvassa 8, koneita löytyy vuokrakalustosta viisi kappaletta. JCB HD110W -pyöräalustainen kaivukone sopii täydellisesti ahtaisiin kaupunkikohteisiin ja paljon siirtoajoa vaativiin tehtäviin. Tämän koneen huippunopeus on 40 km/h, jolloin koneen siirto työmaalta toiselle on nopeaa ja vaivatonta. JCB HD110W on myös mahdolli-

suus varustaa perävaunulla, jolloin kaikki työhön tarvittavat lisälaitteet ja tarvikkeet kulkevat helposti mukana. Ahtaissa kaupungeissa missä tila on rajallista, työkoneen pieni koko ja hyvä näkyvyys ovat suuressa merkityksessä koneen turvallisuuden kannalta. JCB HD110W tarjoaa käyttäjälleen ylivoimaisen näkyvyyden kuljettajan paikalta, josta näkee kaikki neljä pyörää ja maanpinnan yhden metrin etäisyydeltä koneesta. (JCB Sales Limited 2019 b, 3-5.) Viikkovuokra JCB HD110W-kaivukoneessa on 1 690 € ja kuukausivuokra 4 700 €.



KUVA 8. JCB HD110W-pyörialustainen kaivukone. (CE Rental Oy a.)

4.2 JCB 245XR LC -tela-alustainen kaivukone

Kuvassa 9 on CE Rentalin valikoiman suurin kaivukone: JCB 245XR. Tätä mallia on vuokrakalustossa viisi kappaletta. Markkinoiden suosituimpaan kokoluokkaan sopiva lyhytperäinen kaivukone. Tämän kokoluokan kaivukoneilla työskennellään yhä enemmän kaupunki- ja taajamaolosuhteissa usein liikenteen seassa sekä ahtailla rakennustyömailla, joissa pitää päästä operoimaan tehokkaasti ja turvallisesti voimakkaalla koneella. JCB 245XR tarjoaa myös markkinoiden hiljaisimman ja yhden suurimmista ohjaamoista. (JCB Sales Limited 2021 a, 2.) Viikkovuokra JCB 245XR-kaivukoneessa on 1 950 € ja kuukausivuokra 5 500 €.



KUVA 9. JCB 245XR LC -tela-alustainen kaivukone. (CE Rental Oy a.)

4.3 JCB 403 -pyöräkuormaaja

Kuvan 10 JCB 403 -pyöräkuormaaja CE Rentalin vuokrakalustossa on 15 kappaletta. JCB 403 on CE Rentalin vuokrakaluston pienien pyöräkuormaaja, painaen hiukan alle 3000 kilogrammaa. JCB 403 -pyöräkuormaajaa käytetään pääasiassa kiinteistöhoitossa ja maataloilla kun tarvitaan kompakti kokoinen vakaa kone ahtaisiin kohteisiin. JCB 403 on tehokas ja monipuolinen. Tehokas 25 hevosvoiman Kubota-moottori, Bosch Rexroth-voimansiirto ja ZF-akselit muodostavat yhdessä suorituskykyisen ratkaisun. (JCB Sales Limited 2020 a, 2-3.) Viikkovuokra JCB 403 -pyöräkuormaajassa on 650 € ja kuukausivuokra 1 950 €.



KUVA 10. JCB 403 -pyöräkuormaaja. (CE Rental Oy a.)

4.4 JCB 409 -pyöräkuormaaja

Kuvassa 11 on JCB 409, joka on vuokrakaluston suosituin pyöräkuormaaja malli. Näitä koneita on CE Rentalin vuokrakalustossa 55 kappaletta. Tämän konemallin suosio selittyy hyvällä yleistehokkuudella. JCB 409 siirtonopeus on 40 kilometriä tunnissa ja siihen on saatavilla laaja valikoima lisälaitteita, tehden tästä kiinteistöhoiton yleiskoneen kilpailukykyiseen hintaan. 409 -mallien kytkettävä etuakselin tasauspyörästö tarjoaa hyvän pidon liukkailla pinnoilla. (JCB Sales Limited 2019 a, 2-3.) Viikkovuokra JCB 409 -pyöräkuormaajassa on 950 € ja kuukausivuokra 2 800 €.



KUVA 11. JCB 409 -pyöräkuormaaja. (CE Rental Oy a.)

4.5 JCB 413 -pyöräkuormaaja

Kuvassa 12 olevia JCB 413 -pyöräkuormaajia CE Rentalin vuokrakalustosta löytyy 17 kappaletta. Tehokas JCB:n valmistama moottori ja 50 kilometrin tuntinopeus antavat hyvät edellytykset tehokkaaseen työskentelyyn. Koneen etuosassa on kaksi lisähydrauliikkaa esimerkiksi hiekoittimen tai lumiauran käyttöön. JCB 413 kanssa voi vuokrata esimerkiksi 4,7 metriä leveän U-auran tai 2,5 metriä leveän siipilumikauhan. Tällaisilla työvälineillä talvikunnossapito on tehokasta suurillakin alueilla. Talvikauden jälkeen katujen kunnossapitoa jatketaan katujen harjauksilla ja pesuilla, joihin löytyy myös työvälineet CE Rentalin valikoimasta. (JCB Sales Limited 2021 b, 2-4.) Viikkovuokra JCB 413 -pyöräkuormaajassa on 1 300 € ja kuukausivuokra 3 900 €.



KUVA 12. JCB 413 -pyöräkuormaaja. (CE Rental Oy a.)

4.6 JCB 419 -pyöräkuormaaja

JCB 419 -pyöräkuormaaja on CE Rentalin vuokrakalustossa kahdeksan kappaletta, kuva 13. Tehokas Cumminsin valmistama moottori ja 50 kilometrin tuntinopeus antavat hyvät edellytykset tehokkaaseen työskentelyyn. Koneen etuosassa on kaksi lisähydrauliikkaa esimerkiksi hiekoittimen tai lumiauran käyttöön. JCB 419 kanssa voi vuokrata esimerkiksi 5,4 metriä leveän U-auran tai 4 metriä leveän nivelauran. Katujen kunnossapito tälläkin mallilla on tehokasta suurillakin alueilla, kun käytetään konemallikohtaisia työvälineitä. (JCB Sales Limited 2020 b, 2-22.) Viikkovuokra JCB 419 -pyöräkuormaajassa on 1 500 € ja kuukausivuokra 4 400 €.



KUVA 13. JCB 419 -pyöräkuormaaja (CE Rental Oy a.)

5 TULOKSET JA JOHTOPÄÄTÖKSET

Tämän opinnäytetyön tavoitteena oli selvittää CE Rental Oy:n kaluston kannattavuuden nykytilanne ja ymmärtää asiakkaiden tarpeet kvantitatiivisen tutkimuksen avulla. Lisäksi pyritään vastaamaan kolmeen keskeiseen kysymykseen: Mistä kaluston kustannusrakenne koostuu? Minkä työkonemallin vuokraus on kannattavaa ja minkä ei? Miten nykyisiä palveluita voidaan kehittää vastaamaan paremmin asiakkaiden tarpeita?

Kaluston kustannusrakenteen ymmärtämiseksi on tärkeää tarkastella eri kulueriä, jotka muodostavat kokonaiskustannukset. Näitä ovat leasing-kulut, huoltokulut, takuukulut, käyttötunnit ja vakuutusmaksut. Leasing-kulut muodostuvat kuukausittaisista maksuista, jotka työkonemuokraamo maksaa kalustosta. Huoltokulut käsittävät koneiden ylläpidon ja korjaukset vuoden aikana. Huoltokuluihin vaikuttavat koneen vuotuinen käyttö. Jatkotakuukulut ovat lisäkustannuksia, jotka liittyvät jatkettuun takuu ostosta tulleisiin kuluihin. Vakuutus muodostaa myös merkittävän osan kustannuksista.

5.1 Vuokrakoneiden kannattavuuden laskenta

Vuokrakoneiden kannattavuuden laskenta aloitettiin perehtymällä vuokrakoneen kulurakenteeseen. Vuokrakoneen kulurakenne koostuu, rahoituskuluista, huoltokuluista, korjauskuluista, vakuutuskuiluista ja jatkotakuusta aiheutuvista kuluista. Vuokrakoneiden kannattavuuden arviointi edellyttää yksityiskohtaista ymmärrystä niiden kulurakenteesta. Kulut jakautuvat pääasiassa kahteen kategoriaan: kuukausittaisiin ja kertaluontoisiin kuluihin.

Kuukausittaiset kulut kattavat ne toistuvat maksut, jotka syntyvät koneen normaalin käytön ja ylläpidon myötä. Rahoituskulut, kuten lainojen korot tai leasingmaksut, ovat merkittävä osa näitä kustannuksia, sillä ne mahdollistavat koneen hankinnan ja käytön ilman suurta alkupääoman sijoitusta. Huoltokulut ovat myös olennainen osa kuukausittaisia kuluja, sisältäen säännölliset tarkastukset ja toimenpiteet, jotka varmistavat koneen toimintakyvyn ja ennaltaehkäisevät isompia korjaustarpeita. Lisäksi korjauskulut, vaikka niiden määrä voi vaihdella kuukausittain, ovat olennainen osa kuukausibudjettia. Nämä kustannukset kattavat satunnaiset viat ja vauriot, jotka eivät kuulu huollon piiriin. Viimeisenä, vakuutuskulut suojaavat vuokraajaa ja vuokranantajaa odottamattomilta vahingoilta ja onnettomuuksilta, tarjoten taloudellista turvaa mahdollisissa vahinkotilanteissa.

Kertakulut koostuvat pääasiassa jatkotakuusta. Jatkotakuusta tulee maksu, joka kattaa ylimääräiset korjaukset myös työkoneen yhden vuoden vakiotakuun jälkeen. Vaikka se maksetaan kertaalleen, sen kustannus jaetaan usein koko vuokra-ajalle, tyypillisesti kolmelle vuodelle, jolloin se muuttuu osaksi kuukausittaista kustannusrakennetta.

Ymmärtämällä näiden kulujen merkityksen ja niiden jakautumisen vuokra-ajalle, vuokranantaja ja vuokraajat voivat paremmin arvioida koneiden todelliset käyttökustannukset ja niiden kannattavuuden pitkällä tähtäimellä. Tämä tieto auttaa myös hinnoittelupäätöksissä ja budjetoinnissa, varmistaen, että vuokrakoneet tuottavat odotetun taloudellisen tuoton.

Kannattavuuden arvioimiseksi vertaamme konemallien kokonaiskustannuksia niiden tuottamaan liikevaihtoon. Käyttöaste ja kuukausiveloitus ovat keskeisiä muuttujia, jotka vaikuttavat laskelmaan. Esimerkiksi, jos kuukausiveloitus JCB 409 pyöräkuormaajalla on 2 800 € ja vuosittaiset käyttökustannuksen arvioidaan olevan 10 000 euroa, lasketaan kannattavuus seuraavasti:

Käyttöaste täytyy selvittää ensin. Käyttöaste tarkoittaa sitä, kuinka paljon kone on ollut vuokrattuna vuodesta. Esimerkiksi JCB 409 on vuokrattuna 50 prosenttia ajasta. Vuoden 12 kuukauden ja 50 käyttöasteaprosentin avulla voidaan laskea niiden kuukausien määrä, jolloin kone on ollut vuokrattuna:

vuokrattujen kuukausien määrä vuodessa = 12 kuukautta x 0,50 käyttöaste = 6,00.

Vuokratulo vuodessa saadaan kertomalla vuokrattujen kuukausien määrä kuukausiveloituksella:

vuokratulo vuodessa = 6,00 x 2800 € vuokratuotto vuodessa = 16 800 €.

Kannattavuus eli myyntikate voidaan laskea vähentämällä vuosittaiset käyttökustannukset vuokratulosta:

myyntikate = 16 800 € vuokratulo vuodessa – 10 000 € käyttökustannukset = 6 800 €.

Näin ollen JCB 409-vuokrakoneen vuokratuotto on 6 800 € vuodessa.

Kateprosentti saadaan jakamalla myyntikate vuokratulolla ja kertomalla se sadalla:

myyntikateprosentti = 6 800 € myyntikate / 16 800 € vuokratuotto x 100 = 40,5 prosenttia.

Tämän yksinkertaistetun laskelman perusteella malli 409 olisi kannattava, koska sen tuottama tulo ylittää sen vuosikustannukset.

5.2 Jatkotakuu JCB Machine Care

Jatkotakuu on valmistajalta ostettava lisäturva työkoneelle. Machine Care suojaa asiakkaan valmistusvirheitä ja odottamattomia komponenttien hajoamisia vastaan normaalin takuuajan jälkeen. JCB työkoneissa on valmistajan myöntämä 12 kuukauden takuu valmistajan virheiden varalta. (JCB Service 2022.)

Jatkotakuu on ostettavissa koko koneen vakio takuun ajan uuteen koneeseen. Jatkotakuu on saatavilla jopa viideksi vuodeksi ja 10000 käyttötuntiin asti. Takuun säilyminen tuo työkoneen omistajalle muutamia ehtoja, kuten huolto-ohjelman noudattaminen tarkasti koko takuuajan, sekä valtuutetun JCB huollon käyttö huolloissa ja korjauksissa. (JCB Service 2022.)

CE Rental on varustanut lähes kaikki vuokrattavat työkoneet kolmen vuoden ja 3000 tunnin jatkotakuulla. Jatkotakuu koko koneen vuokrauksen ajaksi on tuonut mielenrauhaa ja turvaa isoja korjauksia ajatellen. Jatkotakuu tuo myös lisäarvoa, kun alle kolmevuotista konetta ollaan myymässä pois kalustosta.

5.3 Määräaikaishuollot

JCB:n huolto-ohjelma sisältää päivittäisiä, viikoittaisia ja kuukausittaisia tarkastuksia, sekä puolen vuoden tai vuoden välein tapahtuvia huoltoja. Huoltotyöt on aikataulutettu joko tunti- tai kalenteripäivävälein, toteutuen ensimmäisenä täyttyvän vaihtoehdon mukaan. Erityisen vaativissa olosuhteissa, kuten korkeassa lämpötilassa, pölyisissä tai vetisissä ympäristöissä, huoltovälejä suositellaan lyhennettävän. Kaikki suoritettavat huollot tulee dokumentoida koneen käyttöohjekirjaan ja sähköiseen huoltokirjaan, jotta koneen takuu pysyy voimassa ja jälleenmyyntiarvo säilyy. (JCB HUOLTO, 165–183.)

JCB korostaa työkoneen toimintavarmuuden säilyttämisen kannalta JCB-ohjekirjan mukaisesti suoritettavien rutiinihuoltojen tärkeyttä. Nämä huollot suositellaan tehtäväksi hyväksytyissä JCB-liikkeissä suositelluin määrävälein kuva 14. Lisäksi JCB suosittelee, että huollot annetaan ammattitaitoisen JCB-liikkeen hoidettavaksi, joka käyttää alkuperäisiä JCB:n varaosia. Valtuuttamattomien henkilöiden suorittamat huolto- tai korjaustoimenpiteet, tai ei-alkuperäisten osien käyttö, voivat rajoittaa koneen takuuta. (JCB HUOLTO, 165–183.)

Interval (h)	Calendar Equivalent
10	Daily
50	Weekly
250	Six weeks
500	Six months
1000	Yearly
2000	Two years
3000	Three years
4000	Four years
5000	Five years
6000	Six years
8000	Eight years

KUVA 14. Huoltovälitaulukko (JCB HUOLTO, 165–183.)

5.4 Käyttöaste

Salassapitosyistä tulokset ovat vain yrityksen käytössä. Yhteenvedona voidaan kuitenkin todeta, että vuokraustoiminnassa kannattavimmat mallit ovat pyöräkuormaajia. Näillä malleilla on sekä korkea käyttöaste että positiivinen kateprosentti, mikä osoittaa niiden tuottavan voittoa. Toisaalta telalustaisissa kaivinkoneissa kannattavuus on selvästi heikompaa sen alhaisen käyttöasteen ja negatiivisen kateprosentin vuoksi. Näiden havaintojen perusteella voidaan suositella keskittymistä erikokoisten pyöräkuormaajamallien vuokraamiseen ja harkitsemaan tela-alustaisten kaivukoneiden vuokraustoiminnan lopettamista tai sen strategian merkittävää uudistamista.

6 POHDINTA

Asiakaskyselyt ja palaute ovat arvokkaita työkaluja, joilla voidaan selvittää asiakkaiden tyytyväisyyttä nykyisiin koneisiin ja palveluihin sekä tunnistetaan kehityskohteita. Keräämällä systemaattisesti palautetta asiakkaista, voidaan parantaa palveluita ja vastata paremmin asiakkaiden tarpeisiin. Tällä hetkellä ei ole saatavilla dataa CE Rentalin asiakastyytyväisyydestä ja ehdottaisinkin asiakastyytyväisyyskyselyn teettämisestä. Yksittäisten asiakaspalautteiden pohjalta voin kuitenkin todeta asiakkaiden olevan tyytyväisiä saamaansa palveluun.

Käyttöasteen seuranta ja optimointi on keskeistä tehokkuuden parantamiseksi. Käyttöasteen analysointi eri aikoina ja sen optimointi voi auttaa maksimoimaan koneiden käytön tehokkaasti. Käyttöasteiden seuranta osoittaa, että vuokrauksen kausivaihtelu on merkittävä tekijä, ja sen perusteella voidaan suunnitella tehokkaampia vuokrausstrategioita. Keskeisimpänä kehityskohteena näkisin pyöräkuormaajien käyttöasteen noston kesäkuukausina. Pyöräkuormaajat ovat koosta riippumatta hyvin vuokrattuna koko talvi ja kevät kauden, mutta romahdus kesäkuukausissa kielii siitä, ettei asiakaskuntaa, joka pyöräkuormaajia käyttävät kesäisin ei ole tavoitettu toivotulla tavalla. Mahdollisuuksia on kuitenkin maataloudessa, viherrakentamisessa ja teollisuudessa varmasti niin että käyttöastetta saadaan parannettua.

Tässä työssä on käsitelty CE Rental Oy:n kaluston kustannusrakennetta, kannattavuutta ja palveluiden kehittämismahdollisuuksia. Kaluston kustannusrakenne koostuu useista eri tekijöistä, kuten leasing-kuluista, huoltokuluista, takuukuluista, käyttötunneista ja vakuutuksesta. Kannattavuuden arviointi perustuu käyttötuntien ja kokonaiskustannusten vertailuun. Palveluiden kehittäminen voi parantaa asiakastyytyväisyyttä ja yrityksen kilpailukykyä markkinoilla. Käyttöasteiden seuranta ja kustannustehokkuuden parantaminen ovat avainasemassa liiketoiminnan kannattavuuden optimimisessa.

Kustannustehokkuus voidaan saavuttaa tehostamalla huoltoa ja vähentämällä takuukuluja. Tämä voi parantaa konemallien kannattavuutta. Lisäksi tehokkaammat huoltotoimenpiteet voivat pidentää koneiden käyttöikää ja vähentää käyttökatkoksia. Jatkotakuiden osalta selvisi, ettei niiden osittaminen ole taloudellisesti kannattavaa kaikkiin konemalleihin. Työn pohjalta on tehty jo nopeita päätöksiä jättää jatkotakuut kokonaan pois osasta konemalleja.

ResearchAndMarkets.com markkina-analyysi osoittaa, että maailmanlaajuinen infrastruktuurin kehittäminen ja automaation lisääntyminen ovat merkittäviä ajureita työkonevuokrauksen kasvulle. Tämä korostaa tarvetta investoida moderneihin ja tehokkaisiin koneisiin, jotka vastaavat nykyajan vaatimuksiin. Esimerkiksi Aasian ja Tyynenmeren alueella hallitusten johtamat tiehankkeet ja muut infrastruktuuriprojektit lisäävät huomattavasti tie- ja rakennuskoneiden vuokrausta. Myös kotimaan rakennusteollisuus vaikuttaa päässeen pahimman matalasuhdanteen yli, kun katosotaan Teknisen Kaupan ja Rakennusteollisuuden markkina-analyyseja. Tämä luo mahdollisuuksia CE Rental Oy:lle laajentaa toimintaansa ja vastata kasvavaan kysyntään.

Ympäristömääräykset, jotka vaativat päästöjen vähentämistä, lisäävät ympäristöystävällisten koneiden kysyntää. Tämä ohjaa valmistajia kehittämään sähkö- ja hybridivaihtoehtoja perinteisten laitteiden sijaan, luoden mahdollisuuksia innovaatioille ja markkinoiden kehitykselle. CE Rental Oy:n tulisi harkita investointeja ympäristöystävällisiin koneisiin vastatakseen näihin markkinatrendeihin ja parantaakseen kilpailuasemaansa.

Tulosten perusteella on selvää, että tietyt konemallit, kuten pyöräkuormaajat ovat erittäin kannattavia korkean käyttöasteen ja positiivisen kateprosentin ansiosta. Toisaalta tela-alustaisten kaivukoneiden vuokraus on selvästi kannattamaton alhaisen käyttöasteen ja negatiivisen kateprosentin vuoksi. Näiden havaintojen perusteella CE Rental Oy:n kannattaa keskittyä kannattaviin malleihin ja harkita kannattamattomien mallien vuokraustoiminnan lopettamista tai strategian merkittävää uudistamista.

Tämä analyysi tarjoaa kattavan kuvan kaluston kustannusrakenteesta ja antaa suosituksia palveluiden kehittämiseksi, jotta ne vastaisivat paremmin asiakkaiden tarpeita. Toimimalla näiden suositusten mukaisesti CE Rental Oy voi parantaa kannattavuuttaan ja asiakastytyvyyttään pitkällä aikavälillä. Analyysin tulokset osoittavat, että strategiset investoinnit ympäristöystävällisiin ja tehokkaisiin koneisiin sekä palveluiden laajentaminen voivat merkittävästi parantaa yrityksen kilpailukykyä ja markkina-asemaa Suomessa.

LÄHTEET

CE Rental Oy a. Hakupäivä 10.9.2023. <https://www.cerental.fi>.

CE Rental Oy b. Koneen vuokraus vai ostaminen – mikä vaihtoehto sopii sinulle parhaiten? Hakupäivä 19.5.2024. <https://www.cerental.fi/yleiset/koneen-vuokraus-vai-ostaminen-mika-vaihtoehto-sopii-sinulle-parhaiten/>.

Grönroos, Christian & Tillman, Maarit 2020. Palvelujen johtaminen ja markkinointi. Helsinki: Talentum.

JCB HUOLTO 2023. Käyttäjän ohjekirja 9841/7559.

JCB Sales Limited 2019 a. PYÖRÄKUORMAAJA 407/409. Esite. Hakupäivä 19.5.2024. https://www.mateko.fi/wp-content/uploads/upcp-product-file-uploads/26850%20Stage%20V%20407-409%20construction%20brochure-fi-FI_Low-Res.pdf.

JCB Sales Limited 2019 b. Edelläkävijä. Esite. Hakupäivä 30.5.2024. https://www.mateko.fi/wp-content/uploads/upcp-product-file-uploads/Pyöraalustaiset%20HD_110W_low.pdf.

JCB Sales Limited 2020 a. PYÖRÄKUORMAAJA 403 SMART POWER. Esite. Hakupäivä 19.5.2024. <https://www.mateko.fi/wp-content/uploads/upcp-product-file-uploads/403C%20SP%20SV.pdf>.

JCB Sales Limited 2020 b. WHEEL LOADER 419S. Esite. Hakupäivä 19.5.2024. <https://www.mateko.fi/wp-content/uploads/upcp-product-file-uploads/419%20SV.pdf>.

JCB Sales Limited 2021 a. TRACKED EXCAVATOR 245XR. Esite. Hakupäivä 19.5.2024. <https://www.mateko.fi/wp-content/uploads/upcp-product-file-uploads/29159%20245XR%20Tracked%20Excavator%20Spec%20LR.PDF>.

JCB Sales Limited 2021 b. WHEEL LOADER 413S. Esite. Hakupäivä 19.5.2024. <https://www.mateko.fi/wp-content/uploads/2021/10/413S-SV-ENG-1.pdf>

JCB Service 2022. JCB Machine Care. Sisäinen lähde.

Kangasniemi, Jouko 2024. Suhdanteet. Elinkeinoelämän Keskusliitto. Hakupäivä 17.2.2024. <https://ek.fi/tutkittua-tietoa/tietoa-suomen-taloudesta/suhdanteet/>.

Mateko Oy 2023. Hakupäivä 10.9.2023. <https://www.mateko.fi>

Rakennusteollisuus RT. Suhdannekatsaus maaliskuu 2024. Hakupäivä 20.3.2024. https://rt.fi/wp-content/uploads/2024/03/RT_suhdannekatsaus-kevat-2024.pdf

ResearchAndMarkets.com 2021. Global Construction Equipment Rental Market - Growth, Trends, COVID-19 Impact, and Forecasts (2021 - 2026). Hakupäivä 19.5.2024. <https://www.mordorintelligence.com/industry-reports/machinery-rental-and-leasing-market>

Teknisen Kaupan Liitto Ry 2023. Työkoneiden vuokramarkkina supistuu kuluvana vuonna yhdeksän prosenttia – kasvua luvassa vasta 2025. Tekninen kauppa 16.11.2023. Hakupäivä 9.4.2024. <https://tekninen.fi/uutishuone/tyokoneiden-vuokramarkkina-supistuu-kuluvana-vuonna-yhdeksan-prosenttia-kasvua-on-luvassa-vasta-2025/>.

Tieteen termipankki 2017. Kirjallisuudentutkimus: kauhuromaani. Hakupäivä 16.10.2019. <https://tieteentermipankki.fi/wiki/Kirjallisuudentutkimus:kauhuromaani>.

Tuomi, Jouni & Sarajärvi, Anneli 2018. Laadullinen tutkimus ja sisällönanalyysi. Uudistettu laitos. Helsinki: Kustannusosakeyhtiö Tammi.