

Tutkimus leasingrahoitusta hyödyntävistä yrityksistä
Toimialat ja taloudelliset tunnusluvut

Arttu Anttila
Opinnäytetyö
Kevät 2025
Liiketalouden tutkinto-ohjelma
Oulun ammattikorkeakoulu

TIIVISTELMÄ

Oulun ammattikorkeakoulu
Liiketalouden koulutusohjelma

Tekijä: Arttu Anttila

Opinnäytetyön nimi: Tutkimus leasingrahoitusta hyödyntävistä yrityksistä

Työn ohjaaja: Petteri Aro

Työn valmistumislukukausi ja -vuosi: Kevät 2025

Sivumäärä: 23

Opinnäytetyön tavoitteena oli tutkia erään leasingyrityksen asiakkaita ja heidän leasingrahoituksensa käyttöä sekä selvittää, millaiset yritykset hyödyntävät leasingia. Tavoitteena oli myös tunnistaa mahdollisia uusia toimialoja, joita nykyinen palvelu ei ole vielä tavoittanut. Tutkimuksessa pyrittiin ymmärtämään leasingrahoituksen käyttöä eri toimialoilla ja yritysten taloudellisten tunnuslukujen perusteella, sekä löytämään uusia näkökulmia ja laajentumismahdollisuuksia leasingrahoituksen tarjoamiseen.

Opinnäytetyö toteutettiin tutkimuksella hyödyntäen laajaa asiakasdataa, jota analysoitiin kaavioiden avulla. Tämän avulla saatiin kokonaiskuva nykyisestä asiakaskunnasta sekä selville, millä aloilla leasingrahoitus on jo vakiintunutta.

Empiirisen datan avulla muodostettiin käsitys leasingrahoituksen nykytilanteesta sekä tulevaisuuden mahdollisuuksista. Tutkimus osoitti, että leasingrahoitukselle löytyy potentiaalia erityisesti toimialoilla, joilla käytetään laitteita ja koneita, joiden elinkaari on lyhyt ja uusimistarve toistuva. Näillä aloilla leasing voi tarjota merkittäviä etuja sekä yrityksille että heidän asiakkailleen.

Tutkimus onnistui hyvin, ja kattavan datan avulla saatiin selkeä kuva asiakaskunnan nykytilasta ja siitä, miten he leasingrahoitusta hyödyntävät ja mihin.

ABSTRACT

Oulu University of Applied Sciences
Degree Programme in Business Economics

Author: Arttu Anttila

Title of thesis: Research on companies utilizing leasing financing

Supervisor(s): Petteri Aro

Term and year when the thesis was submitted: Spring 2025

Number of pages: 21

The aim of the thesis was to examine the customers of a leasing company and how they utilize leasing financing, as well as to determine what types of companies make use of leasing. Another objective was to identify potential new industries that the current service has not yet reached. The study sought to understand the use of leasing financing across different sectors and based on companies' financial indicators, and to discover new perspectives and opportunities for expanding the leasing offering.

The thesis was carried out through a study utilizing extensive customer data, which was analyzed using visualizations. This approach provided an overall picture of the current customer base and revealed the industries where leasing financing is already well established.

The empirical data provided insight into the current state of leasing financing and its future potential. The research showed that leasing has significant potential, especially in industries that use equipment and machinery with short lifecycles and frequent replacement needs. In such sectors, leasing can offer substantial benefits for both companies and their customers.

The research was successful, and the comprehensive data offered a clear view of the current customer base and how they utilize leasing, financing and for what purposes.

SISÄLLYS

TIIVISTELMÄ	2
ABSTRACT	3
1 JOHDANTO.....	5
2 TUTKIMUKSEN TAVOITE.....	6
3 KAAVIOIDEN TARKASTELU	7
3.1 Toimialat.....	7
3.2 Perustamisvuosi	8
3.3 Henkilökuntaluokka	9
3.4 Liikevaihtoluokka.....	10
3.5 Tilikaudentulos (tuhatta€)	11
3.6 Liikevaihdonmuutos (%).....	12
3.7 Liikevoitto (%).....	14
3.8 Käyttökate (%).....	15
3.9 Omavaraisuusaste	16
4 YLEISIMMÄT LEASINGKOHTEET	18
5 LÄPIKÄYNTI JA LOPPUPÄÄTELMÄT	20
6 LÄHTEET	23

1 JOHDANTO

Leasingrahoitus on yksi rahoitusmuodoista, joita yritykset ja yksityishenkilöt voivat hyödyntää investoinneissaan. Leasing mahdollistaa omaisuuden käytön ilman sen omistamista, ja se on suosittu vaihtoehto erityisesti yrityksille, jotka tarvitsevat paljon laitteita, koneita ja kalusteita, mutta eivät halua tai pysty sitoutumaan suuriin kertainvestointeihin. Leasingrahoituksessa rahoittaja hankkii asiakkaan tarvitsemat hyödykkeet ja luovuttaa ne käytettäväksi sovitulla vuokra-kaudella. Tämän rahoitusmuodon etuja ovat muun muassa kassavirran hallinta, verotukselliset hyödyt ja laajempien investointimahdollisuuksien avaaminen. Leasingrahoitus helpottaa myös taloussuunnittelua ja ennustettavuutta, koska sopimuskauden maksut ovat tiedossa jo sopimuksen alussa (Liikanen 13.6.2019.)

Leasing on monille yrityksille houkutteleva vaihtoehto, koska se tuo taloudellista joustavuutta ja se mahdollistaa liiketoiminnan kehittämisen ja laajentamisen ilman suuria alkuinvestointeja. Ajatuksena on jakaa hankintojen kustannukset käyttövuosille ja tämän avulla säästää vuosittaisia kassamenoja, jolloin yrityksen oma pääoma on paremmin käytettävissä muihin investointeihin.

Tässä opinnäytetyössä tarkastellaan erään leasingyrityksen asiakaskuntaa ja selvitetään minkälaiset ja minkä kokoiset yritykset ovat hyödyntäneet leasingia sekä sivutaan myös minkälaisiin kohteisiin leasingia, on käytetty eniten.

Tutkimuksessa hyödynnetään yrityksen asiakasdataa, jonka avulla analysoidaan leasingia käyttävien yritysten kokoa, toimialaa sekä muita taloudellisia tunnuslukuja. Tavoitteena on tunnistaa tyypillinen leasingiasiakas.

2 TUTKIMUKSEN TAVOITE

Tämän opinnäytetyön tavoitteena on selvittää erään leasingyrityksen asiakaskunnan laajuutta saadun asiakasdatan avulla sekä tarkastella, millaisista ja minkä kokoisista yrityksistä asiakaskunta koostuu.

Tutkimuksen tarkoituksena on muodostaa kattava käsitys nykytilanteesta ja asiakassalkun rakenteesta, jotta voidaan tulevaisuudessa tunnistaa mahdollisia kehityskohteita ja suunnata tulevaa liiketoiminnan kasvua sekä laajentumismahdollisuuksia uusille markkinoille tai toimialoille.

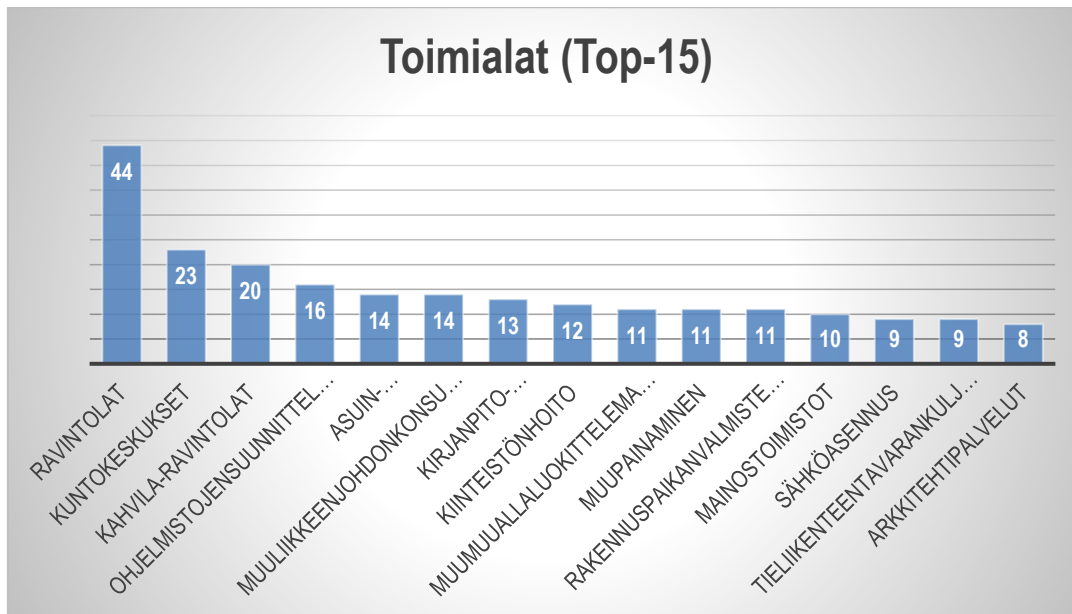
Tutkimuksessa pyritään selvittämään myös, millaisiin kohteisiin nykyiset asiakkaat ovat leasingrahoitusta hyödyntäneet.

3 KAAVIoidEN TARKASTELU

Tässä osiossa tarkastellaan tutkimuksessa käytettyjä kaavioita ja niiden esittämää tietoa. Kaavioiden avulla havainnollistetaan tutkimuksesta saatuja tuloksia. Tavoitteena on tuoda esiin kaavioista tehtäviä johtopäätöksiä ja niiden merkitystä tutkimuksen kokonaisuuden kannalta.

Jokainen kaavio analysoidaan erikseen, ja sen yhteydessä selitetään, mitä tietoa kaavio esittää, miten se liittyy tutkimuksen tavoitteisiin ja mitä siitä voidaan päätellä.

3.1 Toimialat



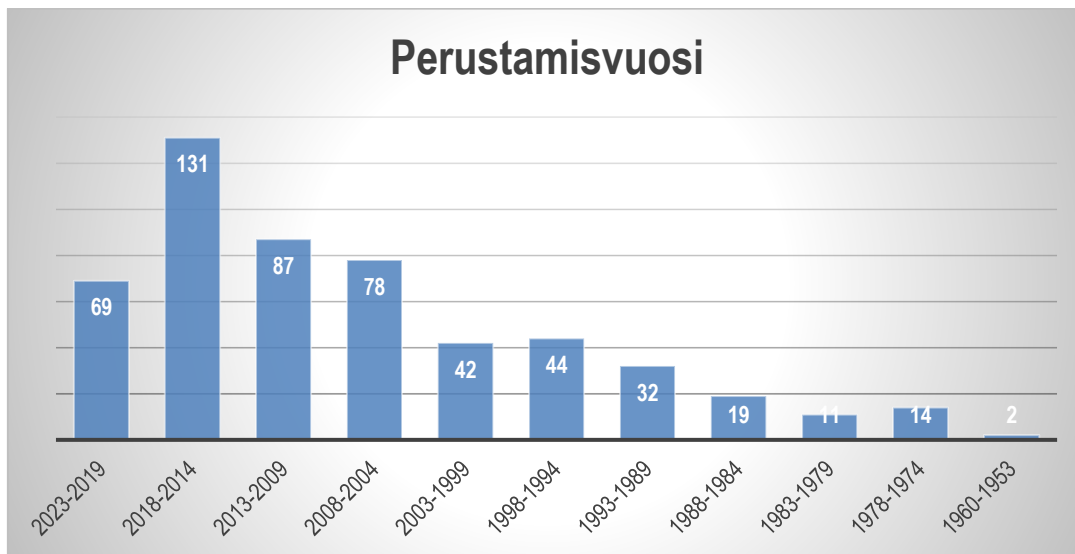
Toimiala-kaaviossa esitetään asiakasyritysten jakauma eri toimialoittain. Toimiala-kaavio osoittaa, että suurin osa yrityksistä toimii ravintoloita, joita on yhteensä 44 kappaletta.

Toiseksi yleisin toimiala on kuntokeskukset, joita on 23 kappaletta sekä kolmantena kahvilat, joita löytyi 20 kappaletta. Näillä aloilla tarvitaan paljon erityisesti pienempiä laitteita ja koneita sekä yleisiä huonekaluja.

Listalta esiin nousee myös rakennusala, jossa tietenkin käytetään erilaisia rakentamisentyökaluja sekä laitteita. Näiden lisäksi listalla on aloja, joissa tarvetta on enimmäkseen It-laitteille sekä erilaisille tietokoneohjelmille.

Kaavion perusteella voidaan todeta, että leasingrahoitus kiinnostaa toimialoja, jotka vaativat paljon kalliita laitteita sekä kalusteita heti toiminnan alkaessa ja leasing mahdollistaa laitteiden hankinnan ilman suuria kertainvestointeja sekä samalla kalusteiden säännöllisen uusimisen leasingkauden päättyessä, ilman että tarvitsee silloinkaan tehdä suuria investointeja.

3.2 Perustamisvuosi



Kaaviossa havainnollistetaan asiakasyrityksien jakauma perustamisajankohdan mukaan. Kaavion perusteella voidaan todeta, että suurin osa yrityksistä on perustettu viimeisen kymmenen vuoden aikana, mikä kertoo asiakasyrityksien koostuvan pääasiassa nuorista tai kasvuvaiheessa olevista yrityksistä.

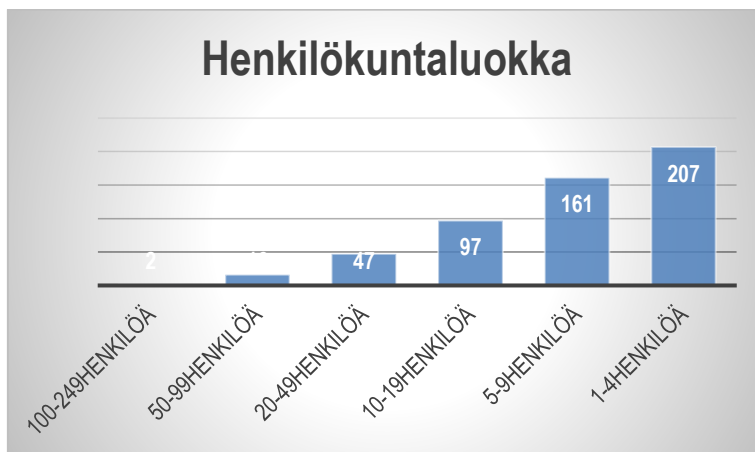
Asiakkaista eniten yrityksiä on perustettu vuosien 2014–2018 välillä, mikä saattaa viitata siihen, että tuona ajanjaksona tapahtui yrittäjyyden kasvua. Tällaiset

yrietykset ovat usein kiinnostuneita leasingrahoituksesta, koska ne hakevat joustavia ja kustannustehokkaita rahoitusratkaisuja toiminnan kehittämiseen ilman raskaita alkuinvestointeja.

Perustamisvuoden perusteella huomaamme, että aikaisemmin perustetut yritykset eivät ehkä ole osanneet käyttää leasingrahoitusta, mutta mukana on myös muutamia pitkään toimineita yrityksiä, jotka ovat mahdollisesti siirtyneet leasingrahoitukseen myöhemmin toimintansa aikana. Tämä kertoo siitä, että leasing ei ole vain uusien yritysten keino päästä alkuun, vaan myös osa vakiintuneistakin toimijoista hyödyntää sitä osana strategista investointisuunnitteluaan.

Kaavion avulla voidaan päätellä, että leasingrahoitus kiinnostaa erityisesti uusia ja kehittyviä yrityksiä, joille taloudellinen joustavuus ja resurssien tehokas käyttö ovat avainasemassa. Potentiaalia selvästi löytyy pitkään toimivien yritysten puolelta, jotka eivät ole vielä nähneet leasingin ajatusta ja hyötyjä vaan ovat totumuksesta jääneet vanhoihin tapoihin hankintojen rahoituksen suhteen.

3.3 Henkilökuntaluokka



Kaaviossa havainnollistetaan asiakasyrityksien jakauma henkilökuntaluokittain. Kaavio esittää, kuinka asiakasyritykset jakautuvat henkilöstömäärän perusteella eri kokoluokkiin. Kaavion mukaan suurin osa yrityksistä on pieniä yrityksiä, joilla on 1–4 tai 5–9 työntekijää. Tämä viittaa siihen, että leasingrahoitus kiinnostaa

erityisesti mikro- ja pienyrityksiä, joilla ei välttämättä ole resursseja suurten investointien tekemiseen omalla pääomalla.

Seuraavaksi eniten yrityksiä sijoittuu luokkiin 10–19 sekä 20–49 työntekijää, mikä kertoo, että myös hieman suuremmat pk-yritykset käyttävät leasingrahoitusta toimintansa tukena. Näille yrityksille leasing tarjoaa mahdollisuuden laajentaa ja kehittää toimintaansa ilman, että rahoitusrakenne kuormittuu liikaa.

Vain harva tutkimukseen osallistuneista yrityksistä edustaa henkilöstöluokkia 50–99 tai 100–249 työntekijää. Tämä voi johtua siitä, että suuremmilla yrityksillä on usein paremmat mahdollisuudet hyödyntää muita rahoitusmuotoja, kuten pankkilainoja tai omarahoitusta.

Kaavion perusteella voidaan todeta, että leasingrahoitus on erityisen suosittua pienissä ja kasvavissa yrityksissä, joille se tarjoaa taloudellista joustavuutta, alhaisempia alkuinvestointeja ja mahdollisuuden nopeaan reagointiin muuttuviin tarpeisiin.

3.4 Liikevaihtoluokka



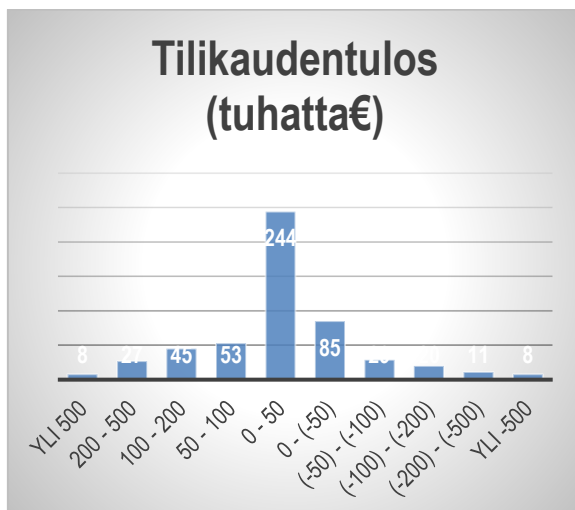
Seuraavassa kaaviossa havainnollistetaan asiakasyrityksien taloudellista kokoluokkaa perustuen vuosittaiseen liikevaihtoon. Kyseinen leasingmalli on tuotu

nimenomaan suunnattuna pk-yrityksille, joka myös näkyy kyseisessä kaavassa, sillä melkein kaikki yrityksistä kuuluvat alle 10 miljoonan euron liikevaihtoluokkiin.

Eniten yrityksiä sijoittuu 0,4–1 miljoonan euron liikevaihtoluokkaan. Toiseksi ja kolmanneksi eniten asiakkaita kuuluu luokkiin 2–10 miljoonaa ja 1–2 miljoonaa. Näissä yrityksissä kasvu ja investointitarpeet ovat usein ajankohtaisia, jolloin leasing voi tarjota joustavan ja kustannustehokkaan tavan hankkia laitteita tai kalustoa ilman suurta pääomansidontaa.

Yli 10 miljoonan euron liikevaihdon yrityksiä on vain muutama. Tämä voi viitata siihen, että suuret yritykset käyttävät leasingia valikoidusti tai hyödyntävät sen rinnalla muita rahoitusratkaisuja, kuten omarahoitusta tai investointilainoja. Kaavion perusteella voidaan päätellä, että leasingrahoitus on erityisen houkutteleva vaihtoehto pienille ja keskisuurille yrityksille, joilla on rajalliset resurssit suuriin investointeihin mutta samalla tarve pitää kalusto ja laitteisto ajantasaisena.

3.5 Tilikaudentulos (tuhatta€)



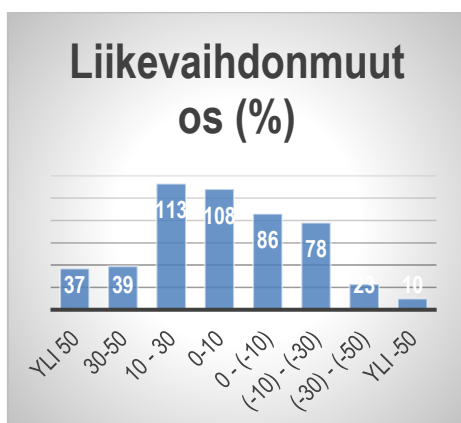
Kaaviossa näkyy asiakasyrityksien jakauma yrityksen tilikauden tuloksen perusteella ja oliko tilikauden tulos positiivinen (voitto) vai negatiivinen (tappio).

Tutkimuksen perusteella 71 % asiakkaista teki voittoa tilikaudella. Selkeästi suurin osa asiakkaista tekee 0–50 000 € voittoa, joka mahdollistaa myös paremmat valmiudet investointeihin, kuten leasingrahoituksen hyödyntämiseen. Voittoa tekevät yritykset voivat käyttää leasingia strategisena välineenä kaluston päivittämiseen tai liiketoiminnan kasvattamiseen ilman suurta pääoman sitoutumista.

Tappion tekeminen ei ole mikään este leasingrahoituksen saamiselle vaan siihen vaikuttaa monet tekijät yhdessä. Toiseksi eniten asiakkaita kuuluukin niukasti tappiota tekeviin 0-(-50 000 €). Näille yrityksille leasing voi tarjota ratkaisun rahoitustarpeisiin tilanteessa, jossa pankkirahoitus tai suuret kertainvestoinnit eivät ole mahdollisia. Leasingin etuna on usein se, ettei se vaadi vakuuksia samalla tavalla kuin perinteinen laina, mikä tekee siitä houkuttelevan myös taloudellisesti haastavissa tilanteissa oleville yrityksille.

Johtopäätöksenä voidaan todeta, että leasingrahoitusta hyödynnetään sekä kannattavien että taloudellisesti heikommin menestyvien yritysten keskuudessa, mutta yleisemmin se näyttää kiinnostavan yrityksiä, joilla on vakaa tai kasvava taloudellinen tilanne.

3.6 Liikevaihdonmuutos (%)



Kaaviosta nähdään, miten asiakasyrityksien liikevaihto on muuttunut prosentuaalisesti, joko positiivisesti tai negatiivisesti.

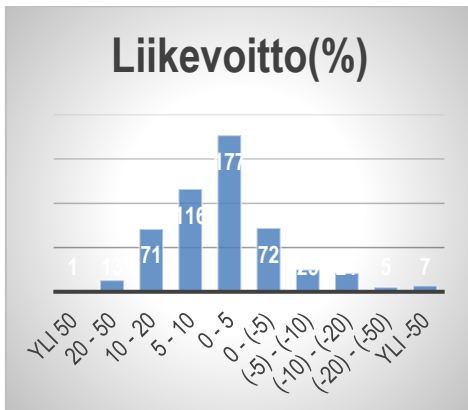
Tässä osassa tutkimusta hajonta oli laaja ja asiakkaita jakautui jokaiseen kohtaan kaaviota. Kuitenkin eniten asiakkaita sijoittui positiivisen liikevaihdonmuutoksen puolelle kohtiin 10–30 % ja 0–10 %, mikä viittaa siihen, että valtaosa vastaajista toimii kasvuvaiheessa. Tämä tukee havaintoa, että leasingrahoitus kiinnostaa erityisesti yrityksiä, jotka haluavat investoida kasvuun ilman suuria kertaluonteisia kustannuksia.

Yrityksistä 37 kappaleella liikevaihdonmuutos on ollut todella merkittävää, sillä kasvua tuli yli 50 % vuodessa ja myös 39 kappaleella 30–50 % – mikä voi viitata nopeaan laajentumiseen, uusien toimipisteiden avaamiseen tai kysynnän voimakkaaseen kasvuun. Näissä tilanteissa leasing on houkutteleva rahoitusmuoto, koska se mahdollistaa nopean reagoinnin kasvun vaatimuksiin, kuten uusien laitteiden tai kaluston hankintaan.

Pienempi osuus yrityksistä on kohdannut liikevaihdon laskua, mikä voi johtua markkinamuutoksista, kilpailutilanteesta tai muista ulkoisista tekijöistä. Näille yrityksille leasing tarjoaa keinon säilyttää toimintavarmuus ja tarvittavat resurssit ilman suuria investointeja – etenkin tilanteessa, jossa kassavirta on heikentynyt ja investointien tekeminen omalla pääomalla ei ole mahdollista.

Kaavion perusteella voidaan päätellä, että liikevaihdon positiivinen kehitys lisää leasingrahoituksen kiinnostavuutta, mutta myös vakaassa tai hieman heikkenevässä tilanteessa olevat yritykset hyödyntävät leasingia taloudellisena ja riskittömämpänä vaihtoehtona.

3.7 Liikevoitto (%)



Kaaviossa tarkastellaan yrityksiä liikevoittoprosentin mukaan. Liikevoittoprosentti on keskeinen mittari yrityksen liiketoiminnan tehokkuudesta ja taloudellisesta suorituskyvystä.

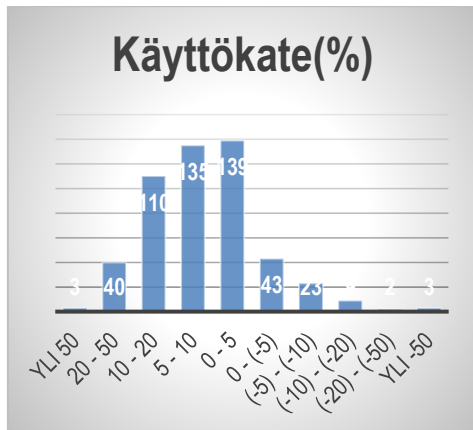
Kaavion perusteella suurin osa yrityksistä sijoittuu liikevoittoprosenttialueille 0–5 % ja 5–10 %. Tämä kertoo, että yritykset toimivat maltillisella mutta positiivisella katteella, ja niiden liiketoiminta on kannattavaa.

Merkittävä osa yrityksistä on saavuttanut myös yli 10 % liikevoittoprosentin, mikä osoittaa erittäin tehokkaasta liiketoiminnasta. Tällaisilla yrityksillä on usein enemmän taloudellista liikkumavaraa investointeihin ja ne voivat hyödyntää leasingrahoitusta strategisesti esimerkiksi kaluston uudistamiseen tai uusien toimipisteiden avaamiseen. Hyvä kannattavuus näyttäytyy rahoittajan silmissä hyvältä ja matalariskiseltä ja heille voi mahdollisesti tarjota enemmän rahoitusta.

Vähemmistöllä yrityksistä liikevoittoprosentti on miinusmerkkinen. Tässä tilanteessa leasing voi toimia vaihtoehtona perinteiselle rahoitukselle, koska se ei vaadi suuria ennakkomaksuja eikä vaikuta yhtä raskaasti yrityksen taseeseen. Leasing voi tappiollisessa tilanteessa olla jopa pelastava liike säilyttää liiketoimintakyky ilman investointien lykkäämistä.

Kaavion kokonaiskuva viittaa siihen, että leasingrahoitus kiinnostaa eri kannattavuustasoilla toimivia yrityksiä, mutta erityisesti niitä, joiden liiketoiminta on vaakaasti plussalla ja jotka etsivät kustannustehokkaita tapoja rahoittaa kasvuun tai kaluston uusimiseen liittyviä investointeja.

3.8 Käyttökate (%)



Tässä kaaviossa tarkastellaan yritysten jakautuminen käyttökateprosentin mukaan, kuinka suuri osuus liikevaihdosta muodostuu käyttökatteeksi. Käyttökateprosentti on olennainen mittari yrityksen liiketoiminnan tuottavuuden ja kassavirran arvioimisessa, sillä se kertoo, kuinka paljon yritykselle jää katetta ennen rahoitus-, poisto- ja veroeriä.

Kaavion perusteella suurin osa yrityksistä sijoittuu käyttökateprosentin 0–20 % välille. Tämä viittaa siihen, että valtaosa yrityksistä toimii kohtuullisella kannattavuudella, ja operatiivinen toiminta tuottaa positiivista kassavirtaa, vaikkakin marginaalit voivat olla kapeita. Tällaisille yrityksille leasingrahoitus on houkutteleva vaihtoehto, koska se vähentää kassamenoja ja mahdollistaa laite- tai kalustohankinnat ilman suurta alkuinvestointia.

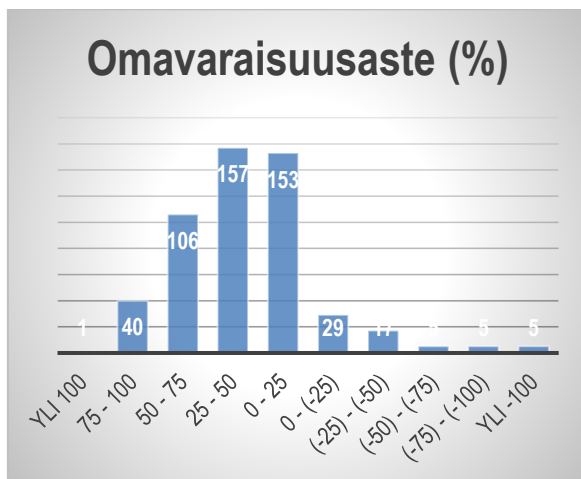
Osa yrityksistä yltää yli 20 %:n käyttökatteeseen, mikä osoittaa vahvaa operatiivista kannattavuutta. Näillä yrityksillä on paremmat mahdollisuudet suunnitella investointeja ennakoivasti ja käyttää leasingia strategisena rahoitusmuotona,

esimerkiksi uusien liiketoimintamahdollisuuksien hyödyntämiseen, tuotantotehokkuuden parantamiseen tai palvelukokemuksen kehittämiseen.

Toisaalta kaaviossa esiintyy myös yrityksiä, joiden käyttökate on lievästi negatiivinen, mikä tarkoittaa, että operatiivinen toiminta tuottaa tappiota. Näille yrityksille leasing voi olla taloudellisesti elinkelpoinen ratkaisu, koska se ei sido pääomaa eikä kuormita yrityksen tasetta yhtä paljon kuin suorat hankinnat. Leasing voi auttaa säilyttämään toimintakyvyn taloudellisesti haastavassa tilanteessa.

Yhteenvetona voidaan todeta, että leasingrahoitus kiinnostaa erityisesti yrityksiä, joiden käyttökate on positiivinen mutta ei välttämättä kovin korkea, sillä heillä on tarve tasapainottaa kassavirtaa ja investointeja. Samalla myös tehokkaasti tuottavat yritykset hyödyntävät leasingia osana taloudellista ja strategista suunnittelua.

3.9 Omavaraisuusaste



Kaaviossa tarkastellaan, kuinka asiakkaat jakautuvat omavaraisuusasteen perusteella eri luokkiin. Omavaraisuusaste kertoo, kuinka suuri osa yrityksen varoista on rahoitettu omalla pääomalla, ja se on keskeinen mittari yrityksen taloudellisesta vakaudesta ja luottokelpoisuudesta.

Suurin osa yrityksistä sijoittuu omavaraisuusastealueelle 25–50 %, mikä voidaan tulkita kohtuulliseksi tasoksi. Tämä kertoo, että yrityksillä on jonkin verran puskuria ja ne pystyvät sietämään velkarahoitukseen liittyviä riskejä. Tällaisessa asemassa olevat yritykset voivat hyödyntää leasingrahoitusta osana riskienhallintaa, koska leasing ei rasita tasetta samalla tavalla kuin velkainvestoinnit ja parantaa näin taloudellista liikkumavaraa.

Toinen suuri ryhmä on yritykset, joiden omavaraisuusaste on alle 25 %. Tämä viittaa siihen, että kyseisillä yrityksillä on korkea velkarasitus suhteessa omaan pääomaan. Leasing on näille yrityksille erityisen houkutteleva vaihtoehto, sillä se ei yleensä vaadi vakuuksia eikä lisää taseeseen pitkäaikaista velkaa. Leasingin käyttö voi myös parantaa yrityksen tunnuslukuja, mikä puolestaan voi helpottaa tulevaisuuden rahoitusjärjestelyjä.

Myös suuri osa yrityksistä sijoittuu yli 50 % omavaraisuusasteen luokkiin, mikä kertoo vahvasta rahoitusrakenteesta ja hyvästä maksukyvyistä. Näillä yrityksillä on yleensä vapaus valita rahoitusmuotoja, ja leasing voi toimia niille strategisena työkaluna, esimerkiksi tilanteissa, joissa halutaan säilyttää investointien joustavuus tai välttää laitteen omistamiseen liittyvät riskit (esimerkiksi teknologian vanheneminen).

Kaavion perusteella voidaan todeta, että leasingrahoitus palvelee yrityksiä eri omavaraisuusasteen tasoilla, mutta sen merkitys korostuu erityisesti matalamman omavaraisuuden yrityksissä, joille kevyempi ja joustavampi rahoitusmuoto voi olla ratkaiseva toiminnan jatkuvuuden kannalta.

4 YLEISIMMÄT LEASINGKOHTEET

Leasingrahoitus soveltuu erityisen hyvin tiettyihin kohteisiin, joiden taloudellinen käyttöikä on lyhyt ja laitekannan halutaan pysyvän ajan tasalla. Alla on mainittu leasingin kannalta parhaimmat kohteet sekä perustelut, miksi ne ovat suosittuja ja taloudellisesti järkeviä leasingin näkökulmasta.

Hyviä ja yleisimpiä leasingkohteita on erilaiset IT-laitteet, kuten puhelimet, tietokoneet, tulostimet, kamerat, televisiot ja näytöt. Leasingsopimuksen päättyessä yritys voi jälleen päivittää laitteensa, jolloin yrityksen käytössä on aina uusinta teknologiaa (Bisnes, viitattu 29.4.2025.) Tämä takaa, että yrityksen teknologia pysyy kilpailukykyisenä ja se voi hallita kustannuksia ennakoitavammin. Usein sopimukseen sisältyy myös huolto- ja ylläpitopalveluita.

Toinen hyvä leasingkohde on kalusteet, joita tarvitsevat kaikki yritykset toimitiloihinsa ja nämä voivat muodostaa huomattavan kustannuserän erityisesti uusille tai laajentuville yrityksille. Leasing tarjoaa joustavuutta ja mahdollisuuden päivittää toimitiloja ilman kertamaksuja.

Kuntosalilaitteet ovat kalliita ja niitä on paljon erilaisia, jotka ovat kovassa käytössä. Laitteiden teknologia kehittyy ja uusia malleja tulee jatkuvasti. Leasing mahdollistaa laitteiden säännöllisen uusimisen ilman suuria kertainvestointeja.

Ravintoloissa ja kahviloissa on myös paljon laitteita ja koneita, joiden uusiminen on kallista. Leasing mahdollistaa ammattitason laitteiden, kuten uunien, kylmälaitteiden ja tiskikoneiden hankinnan ilman suurta kertamaksua.

Jokaisella toimialalla on omia laitteita ja kaikilta löytyy joitain hyviä leasingkohteita, joissa arvo alenee nopeasti, käyttöikä on rajallinen, teknologia kehittyy nopeasti, kohde on kallis hankkia kertamaksulla sekä tarvitaan joustavuutta ja kasvun hallintaa. Leasing on strateginen työkalu, joka mahdollistaa modernin

ja tehokkaan kaluston käytön ilman suurta pääomapanostusta. Yrityksen kannattaa arvioida leasingvaihtoehtoa aina, kun kyseessä on iso investointi tai kun käyttökohteen elinkaari on rajallinen.

Leasing mahdollistaa, että rahaa jää enemmän käyttöön muihin kriittisiin kuluihin, kuten markkinointi, henkilökunta sekä tarvikkeisiin ja raaka-aineisiin.

5 LÄPIKÄYNTI JA LOPPUPÄÄTELMÄT

Tutkimuksen tavoitteena oli selvittää, millaisia yrityksiä asiakassalkkuun kuuluu ja mitkä tekijät vaikuttavat leasingin käyttöön. Tutkimusaineistoa analysoitiin useiden kaavioiden avulla, jotka tarjosivat monipuolisen näkymän yritysten taustoihin, taloudellisiin tunnuslukuihin sekä liiketoiminnan kehitykseen.

Ensimmäiseksi tarkasteltiin yritysten toimialaa, jonka perusteella voitiin havaita, että leasingrahoitus kiinnostaa erityisesti palvelualojen toimijoita, kuten ravintoloita, kahviloita ja kuntokeskuksia. Näillä aloilla liiketoiminta perustuu usein laitteistoihin ja kalustoon, joita voidaan hankkia tehokkaasti leasingin avulla ilman suuria alkuinvestointeja.

Perustamisvuotta kuvaava kaavio paljasti, että suurin osa yrityksistä oli perustettu viimeisen 10 vuoden aikana. Tämä viittaa siihen, että erityisesti nuoret ja kasvuvaiheessa olevat yritykset hyödyntävät leasingrahoitusta liiketoiminnan rakentamiseen ja kehittämiseen.

Henkilöstömäärän perusteella suurin osa yrityksistä kuului pieniin tai mikroyrityksiin, mikä tukee käsitystä siitä, että leasing koetaan tärkeäksi vaihtoehdoksi etenkin pienissä yrityksissä, joilla resurssit ovat rajallisemmat.

Liikevaihtoluokittain tarkastelu osoitti, että suurin osa yrityksistä toimi alle miljoonan euron liikevaihdolla. Tämä kertoo leasingrahoituksen merkityksestä pienempien yritysten investointien mahdollistajana. Vastaavasti tilikauden tulos, liikevoitto ja käyttökate -kaaviot antoivat viitteitä siitä, että suurin osa yrityksistä toimii kannattavasti, mutta leasing koetaan silti houkuttelevaksi vaihtoehdoksi perinteisen rahoituksen rinnalle tai sijasta.

Liikevaihdon ja liikevoiton muutosprosentit puolestaan paljastivat, että monilla yrityksillä on ollut joko maltillista kasvua tai tilapäisiä notkahduksia. Leasing tuo tässä tilanteessa mahdollisuuden jatkaa toimintaa ja investointeja ilman suurta taloudellista riskiä.

Lopuksi tarkasteltiin omavaraisuusastetta. Erityisesti matalamman omavaraisuusasteen yritykset voivat hyötyä leasingrahoituksesta, koska se ei sido omaa pääomaa tai lisää velkataakkaa samalla tavalla kuin perinteinen rahoitus.

Yhteenvetona tutkimuksen läpikäynti osoitti, että leasingrahoitus kiinnostaa erityisesti pieniä, nuoria ja kasvuhakuisia yrityksiä, joilla on tarve joustavalle ja riskittömämmälle rahoitusratkaisulle. Kaavioiden avulla saatiin selkeä kokonaiskuva siitä, millainen asiakaskunta leasingin parissa toimii ja miksi se on merkittävä rahoitusmuoto monilla aloilla.

Tutkimuksen perusteella voidaan todeta, että leasingrahoitus on monille pienille ja keskisuurille yrityksille tärkeä ja kiinnostava vaihtoehto rahoitusmuotona. Erityisesti palvelualoilla, kuten ravintoloissa, kahviloissa ja kuntokeskuksissa, leasing tarjoaa mahdollisuuden investoida kalustoon ja laitteisiin ilman suurta pääoman sitoutumista sekä tarjoaa hyvän mahdollisuuden laitteiden uusimisiin helposti ja nopeasti.

Kaavioiden perusteella pystyttiin myös havaitsemaan, että leasingrahoitusta hyödyntävät sekä kannattavat että taloudellisesti haastavassa tilanteessa olevat yritykset. Yhteistä niille on tarve joustavuuteen ja kustannustehokkaisuuteen ratkaisuihin. Myös yritysten perustamisvuosi, henkilöstömäärä ja liikevaihto tukivat näkemystä siitä, että leasingia hyödyntää erityisesti nuoret ja kasvuvaiheessa olevat yritykset.

Leasingrahoitus on ajankohtainen ja monipuolinen työkalu, joka tarjoaa yrityksille mahdollisuuden kehittää liiketoimintaa hallitulla riskillä. Leasingrahoituksen yhtenä etuna usein mainitaan, ettei järjestely sido kerralla paljonkaan yrityksen omia varoja, kun kyseessä on rahoittajan tarjoama 100 prosenttinen rahoitusmuoto. Niinpä yritys voi ryhtyä välttämättömiin ja tarpeellisiin investointeihin myös vaikeassa rahatilanteessa, jos vain liiketoiminta, johon leasingjärjestely liittyy, on laskennallisesti järkevä ja kassavirtaa tuottava. Leasing ei sido myöskään yrityksen vakuuksia, koska leasingobjektin omistus itsessään toimii rahoittajan saamisten vakuutena. Yritystoiminnassa käytössä oleva leasingobjekti maksaa normaalisti itse itsensä takaisin. Toisin sanoen hankitun koneen ja laitteiston käytöstä saaduilla tuotoilla voidaan rahoittaa

koneeseen ja laitteistoon kohdistuvat leasingmaksut ja saada lisäksi sen käytölle lasketut tuotot yritykselle (Tepora 2013, 148.). Leasingrahoituksen rooli korostuu erityisesti nykypäivän epävarmassa taloustilanteessa, jossa joustavuus ja kustannusten hallinta ovat keskeisiä kilpailutekijöitä.

6 LÄHTEET

Bisnes. Viitattu 29.4.2025 <https://bisnes.fi/leasing/>

Tepora, J. 2013. Rahoitusmuodot ja vakuudet. Helsinki: Helsingin Kamari Oy.

Liikanen, J. 13.6.2019. Leasingrahoitukset edut ja haitat. Fivaldi.fi.

Luettavissa: <https://fivaldi.fi/blogi/leasingrahoituksen-edut-ja-haitat/>. Luettu:
29.4.2025