



LAUREA
AMMATTIKORKEAKOULU
Yhdessä enemmän

Autojen huoltoleasingpalvelujen kehittäminen

Kai Olin

2018 Laurea



Laurea-ammattikorkeakoulu

Autojen huoltoleasingpalvelujen kehittäminen

Liiketalouden ammattikorkeakoulu-
tutkinto
Opinnäytetyö
Helmikuu,

Autojen huoltoleasingpalvelujen kehittäminen

Vuosi 2018

Sivumäärä 48+4

Tutkielma käsittelee huoltoleasingin palveluja ja sitä mitä palveluita asiakasyritykset arvostavat huoltoleasingissa sekä miten he haluaisivat huoltoleasingia kehittää. Tutkielman tarkoituksena on saada huoltoleasingia tarjoaville yhtiöille relevanttia tietoa siitä kuinka tärkeinä heidän asiakkaansa pitävät heillä tarjolla olevia tuotteita ja mitä heidän kannattaisi niitä markkinoida. Tutkielmassa haluttiin myös tietää, tuleeko huoltoleasingia tarjoaville yrityksille kehittämisehdotuksia asiakkailta ja mikäli niitä tulee, kokevatko huoltoleasingia tarjoavat yritykset näiden ehdotusten olevan hyödyllisiä tai toteuttamiskelpoisia.

Tietoperusteisessa osassa käytiin läpi leasingin määritelmät sekä kilpailevien tuotteiden määritelmät. Tämän lisäksi avattiin huoltoleasingin ja leasingin käsittelyä kirjanpidossa ja verotuksessa. Osan tutkielman aineistosta keräsin Google Formsilla tekemälläni kyselyllä. Kysymykset olivat osoitettu potentiaalisille asiakasyrityksille. Kyselyn lähetin 42 yritykseen. Kyselyyn vastasi 29% kyselyn saaneista yrityksistä. Näiden kysymysten vastausten pohjalta loin puolistrukturoidun haastattelun rungon jota käytin haastatellessani leasingpalveluita tuottavia yrityksiä. Kontaktoin neljä suomen suurinta leasingia tarjoavaa yhtiötä sekä kaksi autojen maahantuojan yhteydessä toimivaa rahoitusyhtiötä. Näistä yhtiöistä pääsin haastattelemaan neljää eri yhtiötä, joista muodostin tutkielmani aineiston.

Tutkielmassa ei tullut esiin uusia ideoita huoltoleasingtuotteen kehittämiseksi, mutta tutkimus toi esiin tuotteen palveluita joita huoltoleasingia tarjoavat yritykset eivät ole osanneet tuoda asiakkailleen esiin ja markkinoida. Tutkielmassa ilmeni myös mitä asioita asiakkaat arvostavat eniten huoltoleasingissa. Tutkimuksesta selvisi huoltoleasingin kanssa kilpailevien tuotteiden samankaltaisuuksia ja kuinka niitä on tuotu huoltoleasingin rinnalle ja mitä niistä voisi tuoda mahdollisesti huoltoleasingin osaksi. Näiden samankaltaisten tuotteiden eroavaisuutena huoltoleasingiin verrattuna on kuitenkin kirjanpidollinen ja verotuksellinen käsittely. Tämä tulee osaksi muuttumaan vuoden 2019 alusta julkisten osakeyhtiöiden kohdalla, kun he ottavat käyttöönsä IFRS-16 standardin.

Asiasanat: huoltoleasing, käyttöleasing, leasing, autorahoitus

The development of service leasing services of cars

Year 2018

Pages

48+4

This thesis examines the services of service leasing, what kind of services the customer companies value, as well as how the customer companies would like to improve service leasing. The aim of the thesis is to gather valuable information to the companies that offer service leasing, about how their customers value their services, how the companies should promote their services. Additionally, the thesis wanted to look into improvement suggestions from the customers and whether or not the leasing companies will make use of these suggestions.

In the knowledge-based part, the paper gives definitions of service leasing and competing concepts. Additionally, the paper elaborates on how service leasing and leasing is treated in book keeping and taxing. I collected a part of my data with a survey on Google Forms. The survey was aimed at possible customer companies and I sent it to 42 companies. I got answers from 29% of these companies. With the survey as base, I made an outline for a semi-structured interview that I conducted with companies that provide service leasing. I contacted four of the largest companies that provide leasing in Finland, as well as two car financing companies that are attached to car importers. Out of these, I was able to conduct interview with four companies.

The thesis did not give any new ideas to improve the service leasing product, but it did reveal some services that are included in the product that the leasing companies have not marketed to the customers. The thesis found also the aspects of the service leasing that the customers value the most in these services. Moreover, the thesis found some similarities between service leasing and other competing and parallel products and how these could be combined with service leasing. What differs between these is the way they are treated in book keeping and taxes. This will change in 2019 when the IFRS-16 standard will be applied.

Keywords: service leasing, operating leasing, leasing, car finance

Sisällys

1Johdanto	6
1.1Tutkielman tavoite ja rajaukset	6
1.2Tutkimusmetodi ja rakenne	7
1.3Aikaisempi tutkimus.....	9
2Rahoitusmuodot	11
2.1Leasing nykypäivänä	11
2.2Leasingin määritelmä	12
2.3Huoltoleasingin määritelmä (Käyttöleasing).....	12
2.4Rahoitusleasingin määritelmä.....	12
2.5Osamaksukauppa	13
2.6Pankkilaina / auton ostaminen käteisellä.....	15
2.7Huolenpitosopimukset	15
3Leasing kirjanpidossa	17
4Leasing verotuksessa.....	20
5Aineisto ja sen käsittelymenetelmät.....	22
5.1Tutkimusmenetelmät	22
5.2Aineiston keruu ja kuvaus.....	22
5.3Aineiston analysointi ja käsittely	23
6Tulokset	24
6.1Aineisto ja sen käsittely yritysten osalta jotka hankkivat autoja.....	24
6.1.1Kyselyn vastausjakauma kaikkien vastanneiden yritysten osalta	24
6.1.2Vastaukset huoltoleasingia käyttävien yritysten osalta.....	29
6.1.3Vastaukset yritysten osalta, jotka eivät käytä huoltoleasingia.	34
6.2Aineisto ja sen käsittely leasingia tarjoavien yritysten osalta	35
7Yhteenveto ja tutkielman luotettavuus	42
7.1Yhteenveto ja pohdinta	42
7.2Tutkielman validiteetti ja reliabiliteetti	43
7.3Jatkotutkimushaasteet	44
Lähteet	45
Kuviot	47
Taulukot	48
Liitteet.....	49

1 Johdanto

Peruskoulun lopulla en tiennyt mitä lähtisin opiskelemaan ja mietin mihin sitä suuntautuisin. Lukio tuntui silloin liian kaukaiselta ja pitkältä polulta työelämään, mutta en tiennyt mitä uraltani halusin. Päätin lähteä opiskelemaan merkonomiksi, koska olin yläasteella valinnut kaupalliset aineet valinnaisina opintoina ja ne tuntuivat mielenkiintoisilta. Siihen aikaan olin kovin kiinnostunut tietotekniikasta ja halusin lukea itseni IT-puolen merkonomiksi. Valmistuin koulusta kolmessa vuodessa ja tämän jälkeen edessäni oli armeija, jonka jälkeen menin työelämään. Päädyin sattumien kautta autorahoituslalle, joka osoittautui mielestäni hyvin mielenkiintoiseksi. Erinäisten vaiheiden jälkeen minua rupesi kiinnostamaan kenttämyynti ja halusinkin päästä toimistosta asiakkaiden pariin. Useamman työpaikan ja kahdentoista työvuo- den jälkeen urani tuntui kuitenkin pysähtyvän siihen seikkaan, että olin ainoastaan merko- nomi ja eteenpäin en tuntunut uralla pääsevän, vaikka olin tehnyt jo vuosia tradenomien tason töitä. Mietin hetken aikaa ja päätin hakea opiskelemaan tradenomiksi, nyt kuitenkin myynnin ja markkinoinnin puolella. Nyt opiskelujeni loppupuolella mietin, että miksi en tehnyt tätä jo aikaisemmin.

Idean opinnäytetyöhöni löysin omasta työhistoriastani, sillä olen hieman vajaa puolet työhis- toriastani työskennellyt autorahoituslalla ja edelleen se vaikuttaa minusta hyvin mielenkiin- toiselta ja antoisalta. Tästä johtuen valitsin huoltoleasingpalvelujen kehittämisen opinnäyte- työni kohteeksi. Halusin että opinnäytetyöstäni voisi olla hyötyä leasingyhtiöille, kun he miet- tivät palvelukonseptiaan, tuotteitaan, asiakkaitaan ja markkinointiaan.

1.1 Tutkielman tavoite ja rajaukset

Tutkielman tarkoituksena on selvittää mitä palveluja ja ominaisuuksia yritysten päättäjät ar- vostavat huoltoleasingissa ja mitä palveluita he mahdollisesti haluaisivat saada lisää huolto- leasing sopimuksiin. Päädyin tähän ratkaisuun koska huoltoleasingin taloudellisia vaikutuksia on tutkittu jo hyvinkin paljon, mutta palveluita ja niihin suhtautumista ei niinkään. Toki tutkiel- massa joudun sivuamaan myös taloudellisia vaikutuksia ja kuinka huoltoleasingia käsitellään kirjanpidossa. Tutkielma käsittelee ainoastaan henkilö- ja pakettiautoja, koska raskaankaluston ja muiden ajoneuvojen leasing poikkeaa henkilö- ja pakettiautojen leasingista. Etenkin raskaan kaluston osalta palvelujen arvostus saattaa poiketa suuresti henkilö- ja pakettiautoista. Tut- kielmassa on vertailtu vuosien 2011 ja 2012 leasing rekisteröintejä sekä ajoneuvojen rekiste- röintimääriä keskenään ja niitä on verrattu vuoden 2017 autojen rekisteröintimääriin sekä ar- vioituun leasingrekisteröintien määrään. Tutkielmassa avataan hieman muitakin autorahoitus- muotoja kuin huoltoleasingia, mutta niiden tarkempaan analysointiin, kuten etujen käsittelyyn ei tutkielman puitteissa ollut mahdollisuutta. Nämä olisivat tietenkin ihan varteenotettavia asi- oita tutkia, mutta tämä olisi levittänyt tutkimusaiheen todella laajaksi. Lisäksi tutkielmassa jätettiin avaamatta harvinaisia rahoitusmalleja.

1.2 Tutkimusmetodi ja rakenne

Tutkielmaa aloitettaessa tehtiin alustava kysely yrityksille heidän huoltoleasingin käytöstä, sillä kyselyn tarkoituksena oli kartoittaa sitä, miten rakennetaan haastattelut huoltoleasingyrityksille, eli vastauksia käytettiin haastattelun kysymyksiin muotoilemiseen. Lisäksi kyselyn tarkoituksena oli saada tietoa mitä asiakasyritykset arvostavat huoltoleasingissa ja kuinka he haluavat sitä kehittää. Kyseisen kysely lähetettiin potentiaalisille yrityksille helmikuussa 2018 ja vastausaikaa yrityksillä oli maaliskuun loppuun saakka. Vastausten koostamisen jälkeen tutkimukseen haastateltiin leasingpalveluita tarjoavia yrityksiä huhti- toukokuussa 2018. Tämän jälkeen haastatteluiden tulokset avattiin.

Tutkimukseen valittiin kvalitatiivinen lähestymistapa, sillä haluttiin tietää miten huoltoleasingin kehitysehdotukset, joita yritykset alustavassa kyselyssä nostavat esiin näyttäytyvät huoltoleasingyhtiöille. Eli ovatko nämä asiat heillä tiedossa, onko tämän suuntaista palautetta tullut ja aikovatko he kehittää tuotteita ja palveluita tämän pohjalta. Lisäksi työssä haluttiin kiinnittää huomiota siihen, kuinka asiakasyritykset tuntevat leasingia tarjoavien yhtiöiden palveluita ja kuinka leasingia tarjoavat yritykset ovat tuoneet näitä palveluita asiakkaidensa tietoon. Tutkimukseen valittiin kvalitatiivinen lähestymistapa, sillä tutkimuksen kannalta kiinnosti asiakasyritysten kokemukset ja näkökulmat huoltoleasingiin sekä toisaalta haluttiin tehdä kehittämistutkimusta huoltoleasingia tarjoaville yrityksille. Tätä aihetta käsitteleviä tutkimuksia tai kirjallisuutta ei juurikaan löydy, joten kvalitatiivisesta tutkimuksesta uskon olevan enemmän hyötyä kohdeyritykselle, kuin kvantitatiivisesta tutkimuksesta. (Räsänen 2012.)

Kuviossa 1 avataan tutkielman kulkua ja kerrotaan pääasiat tutkimuksen etenemisestä. Kuvion tarkoituksena on avata lukijalle kohta kohdalta tutkielman etenemistä. Kuvioista lukijan on helppo löytää tutkielman kulku sekä sisällysluetteloa yksityiskohtaisemmin kohdat mistä lukija on kiinnostunut ja mistä voi itseään kiinnostavan tiedon löytää.



Kuvio 1: Tutkielman kulku

Ensimmäisessä luvussa käydään läpi tutkielman tavoitteet ja tärkeimmät rajaukset. Luvun lopussa käsitellään metodologiset valinnat sekä käydään läpi tutkielman rakennetta ja tutustutaan tutkimusperinteeseen. Tutkielman toisessa luvussa käsitellään leasingin tilaan nykypäivänä. Lisäksi siinä avataan tärkeimpiä käsitteitä, kuten leasing, huoltoleasing ja rahoitusleasing. Tämän lisäksi tutkielman toisessa luvussa käydään läpi muita rahoitusmuotoja, kuten osamaksu, pankkilaina ja auton ostaminen käteisellä. Lisäksi toisessa luvussa avataan muiden rahoitusmuotojen käsitteitä, jotta lukijan on helpompi ymmärtää mihin rahoitusmuotoihin huoltoleasingia verrataan ja minkälaisien rahoitusmuotojen välillä yritysten täytyy tehdä ratkaisut ajoneuvokalustoa hankkiessaan. Tutkielman kolmannessa ja neljännessä luvussa tutustutaan siihen, kuinka leasingia tulee käsitellä yrityksen kirjanpidossa ja kuinka muut rahoitusmuodot käyttäytyvät yritysten kirjanpidossa, sekä mitä pitää huomioida yritysten verotuksessa. Luvuissa avataan myös hieman leasingin taloudellisia hyötyjä auton omistamiseen verrattuna. Viidennessä luvussa kerrotaan, kuinka tutkielman aineisto on hankittu ja mitä tutkimusmenetelmiä on käytetty. Tutkielman kuudennessa luvussa tutustutaan tutkielman aineistoon ja yritysten antamiin vastauksiin sekä siihen mitä yritykset huoltoleasingissa arvostavat. Luvussa avataan myös huoltoleasingia tarjoavien yritysten vastauksia ja heidän nykyisin tarjoamia palveluita asiakkailleen sekä kuinka he kehittävät palveluitaan. Seitsemännessä luvussa käydään läpi tutkielman yhteenveto, tarkastellaan ja arvioidaan tutkielman saavuttamia tuloksia sekä sitä oliko tutkielmassa uutta aineistoa mitä leasingyhtiöt voisivat hyödyntää. Lisäksi luvussa pohditaan tutkielman yleistettävyyttä ja pohditaan jatkotutkimushaasteita. Luvussa käydään myös läpi tutkielman validiteetti ja reliabiliteetti.

1.3 Aikaisempi tutkimus

Huoltoleasingia on tutkittu AMK-tasolla esimerkiksi kannattavuuden (Silander 2009) sekä leasingyritysten huoltokulujen ja budjetin (Manner 2013) näkökulmasta. Lisäksi Niiranen (2011) on verrannut osamaksusopimusta ja leasingsopimusta yritysten rahoitusmuotona. Oma tutkimukseni painottuu huoltoleasingpalveluiden kehittämiseen ja siihen, kuinka huoltoleasingia tarjoavat yritykset pyrkivät vastaamaan asiakasyritysten toiveisiin ja kehitysehdotuksiin. Lisäksi siihen kuinka huoltoleasingia tarjoavat yritykset voisivat näistä palveluista kertoa asiakasyrityksille. Manner (2013) on tehnyt AMK-tasoisin tutkimuksen siitä, miten huoltokustannukset kohdistuvat kutakin ajoneuvoa / sopimusta kohden. Ennen hänen opinnäytetyötään tiedettiin ainoastaan leasingsopimusten kokonaiskannattavuus. Tämä on olennainen osa huoltoleasingyritysten kohdalla ja etenkin silloin kun halutaan tietää kuinka huoltoleasingtuote tulisi hinnoitella merkki ja mallikohtaisesti. (Manner 2013, 6 - 7.) Silander (2009) on tutkinut käytännössä samaa asiaa hieman aikaisemmin. Hän tosin halusi tietää miten hinnoittelussa oli onnistuttu, eikä niinkään miten saataisiin tuote hinnoiteltua jatkossa oikein. Oman tutkimukseni tutkimuskohdetta tämä sivuaa, vaikkakin antaa tärkeää tietoa huoltoleasinghinnoittelusta ja tällä tiedolla pystytään myös perustelemaan huoltoleasingin hinnoittelumallia asiakkaille. Niiranen (2011) on tutkinut osamaksusopimusten ja leasingsopimusten eroja yritysten

rahoitusmuotona. Tämän lisäksi hänen tutkimuksestaan selviää mihin nämä erot lähtökohtaisesti vaikuttavat. Tutkielmasta saa hyvää tietoa mitä yritysten tulisi ottaa huomioon rahoitusmuotoa valittaessa. Kyseinen tutkimus antaa hyvää perspektiiviä viitattaessa omaan tutkimukseeni muista rahoitusmuodoista sekä leasingin käyttäytymisestä, mutta se ei viittaa kuitenkaan huoltoleasingpalvelujen puoleen. Huoltoleasinginpalveluja ei varsinaisesti ole ainakaan suomessa tutkittu, joten suoranaista viittausta ei työhön löytynyt. Aikaisemmat tutkimukset lähestyvät huoltoleasingia eri kantilta kuin tämän tutkimuksen tutkimusongelma on. Löytyneissä töissä viitataan huoltoleasingin kannattavuuteen tai eri rahoitusmallien eroihin.

2 Rahoitusmuodot

Kappaleessa kaksi avataan eri rahoitusmuotojen määritelmät sekä kerrotaan leasingin tilasta nykypäivänä.

2.1 Leasing nykypäivänä

Leasing käyttöön rekisteröityjen autojen tuoretta kantatietoa sekä kuinka leasingkanta on kehittynyt ei tutkimukseen saatu, koska nämä tiedot ovat maksullisia. Vuoden 2011 ja 2012 tiedot kuitenkin löytyvät. Vuonna 2011 oli leasing käyttöön rekisteröity 22 842 autoa ja vuonna 2012 luku oli 19 093 autoa, joten pudotusta näiden vuosien välillä oli 16,4% (Trafli Liikenteenturvallisuusvirasto 2013, 24). Leasingia tarjoavien yritysten haastatteluista selvisi, että leasingautoja rekisteröitiin viime vuonna noin 26 000 kappaletta. Leasingia tarjoavat yhtiöt olivat sitä mieltä, että leasingin suosio on kasvanut yritysten keskuudessa vuosi vuodelta. Toisaalta leasing voidaan jakaa huoltoleasingiin ja rahoitusleasingiin. Valtaosa leasingia tarjoavista yrityksistä tarjoaa molempia palveluita ja osalla palveluntarjoajista on rahoitusleasingpohjaisia tuotteita, jotka muistuttavat huoltoleasingia. Esimerkiksi Secto Automotive Oy tarjoaa huoltoleasingia, avointa huoltoleasingia ja rahoitusleasingia. Näistä tuotteista avoin huoltoleasing on rahoitusleasing pohjainen tuote. Secto Automotive Oy:n koko autokanta oli haastattelutilanteessa 6557 ajoneuvoa, joista noin 35%, eli 2295 autoa oli huoltoleasattuja, 60%, eli 3934 autoa avointa huoltoleasingia ja 5%, eli 328 autoa rahoitusleasingilla hankittuja, joten voidaan todeta rahoitusleasingin osuuden olevan heidän kohdallaan merkittävä. (Bear 2018). Toisaalta ALD Automotiven kaikki ajoneuvot ovat huoltoleasing autoja ja heidän kantansa on noin 22 000 ajoneuvoa (ALD Automotive 2018). Toyota Finance Oy:llä leasing kanta on noin 4000 ajoneuvoa ja niistä puolet on huoltoleasing autoja ja puolet rahoitusleasing autoja (Maininki 2018). LeasePlan Oy:n sivujen mukaan heillä on kannassaan noin 22 500 autoa, mutta näiden jakaumaa en tutkimukseen saanut selville (LeasePlan 2018). Tämän lisäksi Suomessa on useita pankkeja ja rahoitusyhtiöitä sekä autoliikkeitä, joilla on leasing kantaa.

Tarkasteltaessa vuosien 2011 ja 2012 henkilöautojen ja pakettiautojen rekisteröintimääriä huomataan, että leasingin osuus kyseisinä vuosina tippui hieman suhteutettuna uusien autojen rekisteröintimääriin. Vuonna 2011 rekisteröitiin uusia henkilö ja pakettiautoja yhteensä 140 622 kappaletta ja vuonna 2012 rekisteröitiin 122 720 autoa. Leasingautojen osuus vuoden 2011 rekisteröintimäärästä oli tällöin 16,24% ja vuonna 2012 vastaava luku oli 15,55% (Trafli Liikenteenturvallisuusvirasto, 2013). Vuonna 2017 rekisteröitiin yhteensä 134 107 henkilö ja pakettiautoa (Trafli Liikenteenturvallisuusvirasto, 2017). Verrattaessa tätä leasingyhtiöiltä saatua tietoon, jossa arvioitiin vuodessa rekisteröidyn noin 26 000 leasingautoa, leasingin prosentuaalinen osuus vuonna 2017 oli 19,39%. Joten tähän lukuun peilattaessa leasingin suosio olisi kasvanut.

2.2 Leasingin määritelmä

Leasing on hyödykkeiden pitkäaikaista vuokrausta. Leasingissa rahoitusyhtiö tai pankki hankkii toimittajalta koneen tai laitteen ja vuokraa sen eteenpäin sitä tarvitsevalle yritykselle. (Virtuaalilakimies 2017.) Leasingsopimukset voidaan luokitella pääsääntöisesti rahoitus- ja käyttö-leasingsopimuksiin, eli huoltoleasingsopimuksiin. Näiden kahden leasing-muodon välillä huomattavin ero on riskien ja etujen siirtymisessä. (Ahtiainen 2009, 5.) Tavallisimmin leasingsopimukset tehdään rahoitusyhtiön kanssa, joiden kanssa toki voidaan tehdä myös muunlaisia rahoitussopimuksia, kuten osamaksukauppaa (Knüpfer & Puttonen 2014, 67). Mikäli yritys päättää rahoittaa hankintansa leasingilla se sitoutuu pitkiin jatkuviin maksuihin, joihin sen tulee varautua, mutta toisaalta se helpottaa myös yrityksen budjetointia, koska se tietää pitkälle esimerkiksi autoista syntyvät kustannukset. Leasingsopimuksilla hankitut laitteet eivät myöskään näy yrityksen taseessa, koska leasingsopimukset käsitellään vuokrina. (Ahtiainen 2009, 6.)

2.3 Huoltoleasingin määritelmä (Käyttöleasing)

Huoltoleasingissa sopimukseen kuuluu nimensä mukaisesti laitteiden huollot ja korjaukset, pois lukien vakuutuksen alaiset tai väärinkäytöksistä johtuvat korjaukset. Tämän lisäksi sopimuksen päättyessä riski auton realisoinnista jää rahoitusyhtiölle. (Ahtiainen 2009, 5 - 6.) Huoltoleasingsopimukseen voidaan liittää esimerkiksi autojen osalta monia lisäpalveluja, kuten vakuutukset, polttoainekortit, tiepalvelu, sijaisauto huollon ja korjausten ajaksi, renkaiden vaihdot ja korjaukset sekä auton pesut. (ALD Automotive 2017.)

Huoltoleasingsopimus voidaan tehdä suoraan myyjäliikkeen ja asiakasyrityksen välillä, eikä siihen välttämättä tarvita ulkopuolista rahoittajaa. Nykypäivänä monet autoliikkeet ovatkin itse ryhtyneet rahoittamaan omaa huoltoleasing-kantaansa, vaikka pääsääntöisesti sitä tekevätkin ammattimaiset leasingyhtiöt. Näissä tapauksissa tuote myydään leasingyhtiölle tai se pantataan. (Tepora 2013, 128 - 129.) Huoltoleasingilla hankittua tuotetta ei vuokralleottaja saa luovuttaa tai pantata, koska tuote ei ole vuokralleottajan omaisuutta. Sopimuksissa myös kielletään vuokraamasta tuotetta eteenpäin kolmannelle osapuolelle. Lisäksi sopimuksissa usein kielletään moottoriajoneuvojen, kuten auton kohdalla käyttö muilta kuin vuokralleottajalta ja vuokralleottajan henkilökunnalta tai perheenjäseneltä. (Tepora 2013, 132 - 133.) Suurin haitta huoltoleasingsopimuksessa on sopimuksen kallis purkukustannus. Rahoittaja pyrkii kyseisellä kustannuksella minimoimaan omat tappionsa kyseisestä sopimuksesta tai jopa tuottamaan itselleen hieman voittoa. (Ahtiainen 2009, 6.)

2.4 Rahoitusleasingin määritelmä

Rahoitusleasingissa yritys hankkii tuotteen esimerkiksi auton myyjältä ja myyjä myy tuotteen rahoittajalle, joka tekee asiakkaan kanssa rahoitusleasingsopimuksen. Rahoitusleasingissa ra-

hoittaja, eli tuotteen ostaja ei tarkista tuotetta, vaan sen tekee kolmas osapuoli eli asiakas-yritys, jonka käyttöön tuote tulee. Kyseinen kolmikantaisuus on rahoitusleasingin perusperiaate. (Tepora 2013, 132-133.) Useimmissa tapauksissa rahoitusleasingsopimus tehdään tuotteen, eli vuokrakohteen teknistaloudelliseksi ajaksi, mutta koska tässä tutkielmassa käsitellään autoja, voidaan todeta, että autojen kohdalla tilanne on hieman erilainen. Autojen kohdalla rahoitusleasingsopimuksen kesto sovitaan ennalta vuokraajan ja vuokralleottajan välillä. Sopimuksen päätyttyä vuokrakohte myydään kolmannelle osapuolelle. (Tepora 2013, 132 - 133.) Rahoitusleasingissa sopimukseen ei kuulu huoltoja ja korjauksia. Tämän lisäksi sopimuksen edut ja riskit siirtyvät vuokralleottajalle. Esimerkiksi sopimuksen päättyessä riski auton realisoinnista on vuokralleottajalla. (Ahtiainen 2009, 5.) Suurimmat haitat rahoitusleasingissa on sen peruuttamattomuus, eli mikäli yritys tekee rahoitusleasingsopimuksen, yrityksen on pystyttävä myymään auto velkahinnalla tai lunastettava se itselleen jäljellä olevalla velalla. Nämä ovat ainoat keinot purkaa rahoitusleasingsopimus. (Ahtiainen 2009, 6.)

2.5 Osamaksukauppa

Osamaksukaupassa myyjä luovuttaa kaupan kohteen, esimerkiksi auton ostajalle ennen kuin koko kauppasumma on maksettu. Osamaksukaupassa kaupan vakuudeksi jää yleensä kaupan kohteena oleva tuote, eli osamaksukauppa on omistuksenpidätyskauppaa. (Tepora 2013, 57.) Tällöin myyjä jättää itselleen omistusoikeuden tuotteeseen siihen saakka, kunnes kauppasumma on maksettu kokonaisuudessaan. Osamaksukaupassa ostaja maksaa kauppahinnan myyjälle useassa erässä. Yleensä osamaksukaupassa rahoittajana toimii kuitenkin rahoitusyhtiö, joka maksaa käsirahan jälkeen jäävän velan myyjälle ja näin ostaa rahoitusleasingsopimuksen itselleen, eli velkasuhde syntyy rahoitusyhtiön ja tuotteen ostajan välille. (Uitto 2003, 13.) Mikäli ostaja jättää veloitteensa suorittamatta, eli laiminlyö sopimuksen mukaiset maksusuoritukset rahoittaja voi halutessaan saada suoritukset osamaksuesineestä, joka toimii osamaksukaupassa vakuutena. Rahoittajan täytyy kuitenkin tehdä takaisinotto- ja tilityshakemus ulosottoviranomaisille. Mikäli rahoittaja päätyy tähän vaihtoehtoon saavat he tilitysmenettelyssä osamaksuesineen takaisin ja esineen arvo vähentää velkaa, jonka ostajan olisi pitänyt maksaa rahoittajalle. Yleisesti ottaen rahoittajat huolehtivat siitä, että esineen arvo kattaa velan, mutta jos näin ei kuitenkaan ole ja velkaa jää vielä esineen realisoinnin jälkeen tilityspöytäkirja toimii ulosotossa täytäntöönpanoperusteena. (Uitto 2003, 13.)

Osamaksukauppalaissa on määrätty, että osamaksukaupan voi tehdä ainoastaan irtaimesta omaisuudesta, joten osamaksukauppa käy erinomaisesti auton hankintaan ja on varteenotettava kilpailija huoltoleasingille autojen rahoituksessa. Osamaksukauppaa voidaankin kutsua käteiskaupan ja luottokaupan välimuodoksi, koska osamaksukaupassa myyty esine tulee ostajan haltuun ennen kuin kauppahinta on kokonaan maksettu ja on tällä tavoin perusluonteeltaan luottokauppaa. Käteiskauppaa osamaksu muistuttaa siinä suhteessa, että myyjällä on oikeus ottaa esine takaisin ennen kuin kauppasumma on kokonaan maksettu. (Uitto 2003, 19 - 22.)

Osamaksukauppaissa on määrätty mitä osamaksusopimuksessa tulee olla mainittuna. Jos näin ei ole voi rahoittajan tai myyjän kannalta käydä niin, että osamaksusopimus on pätemätön. Tällöin heillä ei ole kaupan kohteeseen takaisinotto-oikeutta tai he eivät saa ulosottomieheltä virka-apua, mikäli kaupankohde joudutaan ostajan laiminlyödessä velvoitteensa ottamaan takaisin (Uitto 2003, 27 - 28.)

Osamaksusopimuksessa tulee mainita seuraavat seikat:

- Ostajan ja myyjän tiedot.
- Kaupan kohde yksilöitynä, onko kaupan kohde uusi vai käytetty.
- Toimitustapa ja -aika sekä muut toimitusehdot.
- Kaupan kohteen käteishinta, käsiraha, osamaksulisä, korko ja muiden luottokustannusten peruste sekä euromäärä. Viimeinen erä, mikäli poikkeaa muista eristä.
- Kuluttajansuojalain mukainen luottohinta
- Luottoaika sekä maksuerien määrä ja maksuerien eräpäivät.
- Viivästyskorko, jos ostaja maksaa myöhässä kuukausierät sekä ajankohta josta viivästyskorko lasketaan.
- Maininta siitä, että ostajalla on mahdollisuus halutessaan maksaa loppuvelka pois aikaisemmin osamaksulain 3 §:ssä ja 5 §:ssä tarkoitetulla tavalla.
- Toimivaltainen viranomaisen osamaksutilityksissä.
- Maininta siitä, että sopimuksessa muutoinkin sovelletaan osamaksukaupasta annettua lakia

(Uitto 2003, 27 - 28.)

Mikäli osamaksusopimus halutaan purkaa, täytyy se tehdä aina tilitysmenettelyn kautta. Tällaisia syitä voivat olla sopimusrikkomukset, kuten sopimusten mukaisten maksujen laiminlyönti. Tilitysmenettelyä käytetään myös silloin kun ostaja haluaa purkaa kaupan myyjän sopimusrikkkeen vuoksi. Myyjän sopimusrikkkeenä voidaan pitää esimerkiksi sitä, että tuote on viallinen. Myyjä ja ostaja voivat sopia keskenään tuotteen takaisinotosta ja tilityksestä, mutta käytännössä tilityksen ja takaisinoton hoitaa aina ulosottoviranomainen. Yleisesti ottaen osamaksusopimuksen purkamisen tapahtuu tuomioistuimen päätöksellä, mutta osamaksusopimus itsessään muodostaa erityisen ulosottooperusteen, jolloin tuomioistuimen päätöstä ei välttämättä tarvita. Näin ollen rahoittaja voi kääntyä suoraan ulosottoviranomaisen puoleen ja tuotteen palauttamiseksi täytäntöönpano tapahtuu virka-apuna ulosottoviranomaiselta. Tällöin viranomaisen tekee myös tilityksen, jossa todetaan saatavan suuruus. Mikäli saatava on suurempi kuin tuotteen reaaliarvo voidaan ryhtyä muihin toimenpiteisiin saatavan perimiseksi. (Uitto 2003, 55-56.) Osamaksusopimuksella hankitun tuotteen voi myydä. Tällöin ostaja maksaa jäljellä olevan velan rahoitusyhtiöön ja loput kauppasummasta auton haltijalle. Jotkut rahoitusyhtiöt myös siirtävät jäljellä olevan velan uudelle haltijalle, mikäli kyseinen henkilö täyttää luottoehdot. Myyjän

täytyy kuitenkin muistaa, että virallisesti tuotteen myyjä on kuitenkin rahoitusyhtiö eikä tuotteen haltija. (Tepora 2013, 57-67.)

2.6 Pankkilaina / auton ostaminen käteisellä

Auton hankinnan voi rahoittaa myös suoraan yrityksenkassasta tai perinteisellä pankkilainalla. Pankkilaina vaatii yleensä aina jotakin vakuutta ja siihen ei välttämättä kelpaa ostettava kohde esimerkiksi auto. Yrityksellä voi olla pankista tietty limitti mitä se saa käyttää ja näin ollen auto voi syödä tästä limitistä merkittävän summan. (Yritys-Suomi 2003.) Mikäli auto hankintaa harkitaan käteisostona suoraan kassasta kannattaa yrityksen harkita kannattaako sen sitoa pääomaa ajoneuvoon vai sijoittaa se johonkin tuottavaan, koska auto menettää noin puolet arvostaan kolmen ensimmäisen vuoden aikana. Lisäksi auton hankintahintaa ei saa vähentää 100 prosenttisesti hankintavuoden verotuksessa vaan ainoastaan poiston verran eli 25%. (Rämä 2016.) Auton käyttö määrittää auton verovähennysoikeuden. Vaikka ajatellaan, että yritys saa vähentää autosta arvonnäköveron, niin tämä ei ole kovin yksiselitteistä. Vähäinenkin yksityiskäyttö poistaa ALV-vähennysoikeuden, joten tätäkin hyödyn menetystä kannattaa autoa hankkiessa harkita. (Verohallinto 2012.)

2.7 Huolenpitosopimukset

Autoliikkeet, maahantuojat ja rahoitusyhtiöt tarjoavat auton ostajille huolenpitosopimuksia, missä auton ostaja maksaa kuukausimaksun ja tätä vastaan auton voi huollattaa sekä korjauttaa merkkiliikkeessä ilman erillistä korvausta. (VV-auto 2018.) Huolenpitosopimuksen voi pääsääntöisesti saada vain uusiin autoihin, mutta se on saatavissa niin käteisellä, osamaksulla, kuin leasingilläkin hankittuihin autoihin. Sopimusten pituudet vaihtelevat palveluntarjoajittain, mutta pääsääntöisesti sopimusajat vaihtelevat 36 kuukauden ja 60 kuukauden välillä. (Mazda 2017.) Asiakkaan kuukausimaksujen suuruus määräytyy asiakkaan arvioimien ajokilometrien mukaan. Mikäli kilometrit ylittyvät on asiakkaan velvollisuus muuttaa sopimusta toteutuvien kilometrien mukaiseksi, jos asiakas ei näin toimi huolenpitosopimuksen myöntäneellä yrityksellä on oikeus irtisanoa sopimus ja periä asiakkaalta korkeamman kilometrimäärään oikeuttavat maksut irtisanomispäivämäärään asti takautuvasti. (Skoda huolenpitosopimus 2017, 1 - 5.) Huoltosopimusten ehtona on, että huollot ja korjaukset tehdään aina merkkiliikkeessä, eli asiakas ei voi itse valita muiden kuin merkkiliikkeiden kohdalla mihin hän autonsa vie huoltoon. Lisäksi huoltosopimukseen on merkitty suhteellisen tarkasti palvelut mitkä kuuluvat sopimukseen ja mitkä eivät kuulu sopimukseen. Pääsääntöisesti voidaan todeta, että huoltosopimukseen eivät kuulu huolto-ohjelman ulkopuoliset toimenpiteet, kuten väli öljynvaihdot, tuulilasipesunesteiden lisäykset, katsastustarkastukset, renkaat, renkaiden vaihdot ja säilytykset, kolarikorjaukset, muut käyttäjästä johtuvat korjaukset ja vauriot, eivätkä sijaisautot. Toki huolenpitosopimukseen saa ostettua myös lisäpalveluita kuten renkaiden vaihdon ja säilytyksen sekä sijais-

autopalvelun. Näissä palveluissa on toki palveluntarjoaja kohtaisia eroja. (Skoda huolenpitosopimus 2017, 1 - 5.) Voidaan todeta, että huolenpitosopimuksia tarjoavilla yrityksillä on varsin vähän velvollisuuksia sopimusta kohtaan, kun taas asiakkaalla on varsin paljon noudatettavia ehtoja ja velvollisuuksia, mikäli hän haluaa huolenpitosopimuksen autoonsa. Etuna kyseisessä sopimuksessa on se, että asiakas voi koska tahansa irtisanoa sopimuksen ja mikäli asiakas tietää tarkkaan vuotuiset kilometrinsä auton huoltokustannukset ovat suhteellisen helppo budjetoida.

3 Leasing kirjanpidossa

Kolmannessa kappaleessa kerrotaan, kuinka leasing käsitellään yrityksen kirjanpidossa ja kerrotaan myös käsittelytapaan tulevasta muutoksesta.

Leasingsopimuksien kirjaamisesta kirjanpidossa ei anneta erillisiä ohjeita Suomen kirjanpitolainsäädännössä. Leasingsopimusten kirjaaminen kirjanpitoon pohjautuukin täysin hyödykkeen esimerkiksi auton juridiseen omistukseen. Koska leasing on vuokrausta, pysyy hyödykkeen omistus koko sopimuskauden vuokralleantajalla ja tällöin vuokralleottajalla on oikeus käyttää hyödykettä. Sillä ei ole merkitystä onko leasingsopimus huoltoleasingsopimus vai rahoitusleasing-sopimus. (Ahtiainen 2009, 11.) Kaikkien Euroopan unionin alueella toimivien yritysten, jotka ovat julkisesti noteerattuja on täytynyt antaa vuodesta 2005 lähtien konsernitilinpäätöksensä IFRS-tilinpäätösnormistoa noudattaen. Suomen kirjanpitolailla ja IFRS-tilinpäätösnormistolla on useita eroavaisuuksia. Suomen kirjanpitolaki perustuu velkojien suojelemiseen, IFRS perustuu taas sijoittajien suojelemiseen. IFRS-sääntelyssä voidaan erottaa juridinen omistus ja taloudellinen (tosiasiallinen) omistus, eli IFRS-normin lähtökohtana on sisältöpainotteisuuden periaate. Leasingia käsiteltäessä on suurta merkitystä sillä, sovelletaanko vaiko eikö sovelleta sisältöpainotteisuuden periaatetta, koska tämän perusteella määräytyy leasinghyödykkeen omistajuus kirjanpidossa. (Tepora 2013, 149 - 150.) IFRS-normiston mukaan leasingvuokralleottaja on tiettyin edellytyksin auton tai muun hyödykkeen (taloudellinen) omistaja, joka saa tehdä poistot leasingilla hankitusta hyödykkeestä. Näitä edellytyksiä tulee arvioida taas samanaikaisesti IAS 17- normiston pohjalta. IAS 17- normiston mukaan vuokrasopimukset tulee jakaa rahoitusleasing-sopimuksiin tai muihin vuokrasopimuksiin. Näihin muihin sopimuksiin kuuluvat myös huoltoleasingsopimukset. Eli IFRS-normiston mukaan vuokralleottaja saa tehdä poistot ainoastaan silloin kun on kyse rahoitusleasingista. (Tepora 2013, 150 - 151.)

Suomalaisen kirjanpitolainsäädännön mukaan vuokralleottaja ei esitä leasingsopimuksia omassa taseessaan, oli sitten kyseessä rahoitusleasing tai muu vuokrasopimus, kuten esimerkiksi huoltoleasingsopimus. Suomalaisen kirjanpitolain mukaan rahoittaja eli leasingyhtiö tekee leasinghyödykkeestä normaalit poistot ja silloin tämä hyödyke on jo leasingyhtiön omassa taseessa. Leasingsopimukset näkyvät tulostilillä vuosittaisina vuokranmaksuina. Leasingsopimukset tulee kuitenkin ilmoittaa erillisenä liitetietona ja näistä tiedoista on selvittävä leasingsopimusten irtisanomisaikainen vuokra. Näin tämä tieto on myös sijoittajien ja muiden luotonantajien saatavissa. (Tepora 2013, 150.) Mikäli yrityksen ei tarvitse tehdä IFRS-normiston mukaista tilinpäätöstä leasingsopimukset käsitellään aina vuokrina, eikä niitä tarvitse eritellä rahoitusleasing- ja huoltoleasingsopimuksiin. Tällöin leasingsopimukset merkitään tuloslaskelmassa kohtaan ”Liiketoiminnan muut kulut” ja tämän lisäksi leasingsopimuksella hankitusta hyödykkeestä syntyvät kulut merkitään myös kohtaan ”Liiketoiminnan muut kulut”, näitä kuluja voivat olla esimerkiksi autojen kohdalla verot, vakuutukset ja polttoainekulut. (Ahtiainen 2009, 12.)

Nykyisin kuitenkin kirjanpidossa leasingosimusten kohdalla sovelletaan IAS 17 standardia, mikä kattaa kaikki vuokrasopimukset, jotka täyttävät kyseisessä standardissa määritellyt ehdot. Kyseisessä standardissa sopimukset jaetaan rahoitusleasingosimuksiin ja muihin vuokrasopimuksiin samalla tavalla kuin IFRS-normistossakin. Tosin IAS 17 -standardia ei sovelleta kaikkiin vuokrasopimuksiin. Pääsääntöisesti IAS 17 -standardia sovelletaan sellaisiin sopimuksiin missä vuokralleottajalle siirtyy hyödykkeen käyttöoikeus. Kyseisessä standardissa tehtävä jaottelu on niin sanotusti pakottava, koska yritysten vertailukelpoisuus tulee pysyä hyvänä ja jotta yritykset eivät pystyisi määrittelemään samanlaisia sopimuksia tilinpäätöksessään eri sopimuksiksi. (Ahtiainen 2009, 15 - 16.) Tässä tutkielmassa perehdyn kuitenkin vain IAS 17 -standardin osalta huoltoleasingia käsittelevään osaan. Kuten jo edellä on mainittu, huoltoleasingosimuksen osalta IAS 17-standardissa vuokratulot kirjataan tuloslaskelmassa ”Liiketoiminnan muihin kuluihin” ja ne tulee kirjata tasasuuruksina erinä vuokra-ajalle. ”Toki tähänkin on olemassa poikkeus, koska IAS 17.33:ssa on mainittu, mikäli jokin muu kuin tasaeräjaksotus kuvaa paremmin vuokralleottajan saamaa hyötyä sitä perustetta on käytettävä, vaikka maksut eivät määräytyisi kyseisellä perusteella. Tämä mahdollistaa sen, että vuokramaksut voidaan ajoittaa jo sopimuksen tekohetkellä niin että niiden tuottamat hyödyt jakautuvat ajallisesti oikein.” (Ahtiainen 2009, 19.) Normaalisti huoltoleasingosimuksissa maksut ovat tasaeräisiä, mutta saatavat hyödyt voivat poiketa tasaeräisyydestä, tällöin kirjanpitoon syntyy siirtosaamisia ja siirtovelkoja. Tällainen tilanne voi olla esimerkiksi silloin kun leasingmaksut nousevat leasingkauden aikana. Vuokralleottajan on kuitenkin kirjattava leasingmaksut tasaisesti omaan kirjanpitoonsa. Tämä johtuu siitä, että vuokrakohteesta syntyvä hyöty kertyy tasaisesti. Tätä käytäntöä tulee soveltaa silloin kun on autoista kyse. (Ahtiainen 2009, 19.)

Huoltoleasingosimuksiin voidaan kirjata myös kannustinpalkkioita, joita käsitellään SIC-15 tulokinnassa. Tämä tarkoittaa sitä, että vuokralleantaja voi antaa vuokralleottajalle palkkioita, jotta saataisiin sopimus aikaiseksi. Esimerkiksi autojen huoltoleasingissa tämä voi tarkoittaa sitä, että yrityksen autokannan koon ylittäessä jonkin tietyn rajapyykin saavat he tietyn alennuksen leasingvuokrista. Tämän tyyppiset palkkiot on kuitenkin käsiteltävä osana nettovastiketta, joka on sopimuksessa määritetty suoritettavan hyödykkeen käytöstä. Eli tulojen tai etujen määrä on kirjattava vuokratulujen vähennyksenä tasaeränä vuokra-ajan kuluessa, mutta jos jokin muu systemaattinen peruste kuvaa hyödyn ajallista jakautumista paremmin, voidaan sitä käyttää. (Ahtiainen 2009, 19.) Vuoden 2019 alussa on tulossa voimaan IFRS-16 standardi, joka tulee kumoamaan IAS 17 -standardin ja aikaisemmat määräykset IFRS-standardia käyttäneiden yhtiöiden osalta. Uuden standardin on tarkoitus tuoda lisää avoimuutta ja vertailtavuutta omaisuuseriään vuokraavien ja ostavien yritysten välille. Uusi standardi tulee vaikuttamaan yli 12 kuukauden mittaisiin vuokrasopimuksiin, joilla on yksilöity kohde. Tämä tarkoittaa sitä, että IFRS-16 standardi tuo leasingosimukset vuokralleottajan taseeseen. Kyseisen muutoksen lisäksi kulujen luokitus muuttuu. Jatkossa leasingvuokrat kirjataan poistoihin ja korkoihin, kun ne on

aikaisemmin kirjattu vuokratuloihin. IFRS- 16 standardi tuo muutoksia myös yrityksen käyttökatteeseen, sillä käyttökulut korvataan pääomakuluilla. Näin ollen käyttökatteeseen tuleva muutos on myönteinen. Muutokset näkyvät yrityksen omavaraisuuden kasvuna, vaikka oma pääoma ei muutu. Tämä aiheuttaa yrityksen omavaraisuusasteeseen ja velkaantumisasteeseen paineita. (Liikkeella 2017.)

4 Leasing verotuksessa

Neljännessä kappaleessa avataan leasingia verotuksen pohjalta sekä tuodaan esiin, minkälaisia poistoja yritykset saavat tehdä, jos auto olisi heidän omassa omistuksessa tai hankittu jollakin muulla rahoitusmuodolla kuin leasingilla.

Yrityksen hankkiessa auton omaan taseeseensa on siitä tehtävä poistot määräysten mukaisesti. Autot luetaan käyttöomaisuudeksi, joten yritys saa tehdä vuodessa enintään 25% poiston, poisto saa olla myös pienempi. Mikäli yritys suunnittelee käyttävänsä autoa viisi vuotta voi se halutesa tehdä autosta poistoja 20% kerrallaan. Käyttöomaisuudesta saa tehdä poistot kerralla tiettyin varauksin, mutta tämä ei koske autoja. Yritys ei kuitenkaan saa tehdä poistoja, mikäli hän hankkii auton leasingilla, koska auto on rahoittajan, eli yleensä leasingyhtiön omaisuutta. Kun ajoneuvo ei ole auton haltijayhtiön taseessa ei kyseinen yhtiö saa siitä tehdä poistoja. Eli leasingautojen osalta poistot tekee leasingyhtiö. (Verohallinto 2017.) Tämä asia ei kuitenkaan ole verotuksen kannalta näin yksiselitteinen. Verotuksen lähtökohdassa keskeistä on selvittää, ketä pidetään leasingauton omistajana verotuksessa. Kysymys kuuluukin, onko juridinen omistaja sama kuin kirjanpidossa käsiteltävä omistaja. Tässä kohtaa siis täytyy tarkastella sopimuksen juridista muotoa, koska Suomen vero-oikeudessa tälle on annettu painoarvo ja taloudellisen sisällön merkitys on vähäinen. Huoltoleasingsopimuksissa tämä rajanveto on hyvin selkeä, mutta rahoitusleasingsopimuksissa ei niinkään, koska rajanveto vuokran ja kaupan välillä on synnyttänyt jonkin verran verotusta koskevia ratkaisuja, jotka poikkeavat asian yksityisoikeudellisesta käsittelystä. (Tepora 2013, 156 - 157.)

Mikäli sopimus tulkitaan juridisesti kaupan luonteiseksi, verottaja kohtelee kyseistä transaktiota normaalina myynti- ja ostotapahtumana. Tällöin verottaja edellyttää, että leasingyhtiön pitää tulouttaa myyntihinta kyseisenä vuotena, kuin sopimus tehdään ja hyödyke luovutetaan vuokralleottajalle. Käytännössä verottaja tulkitsee leasingsopimuksia siten, että mikäli leasingkohteen omistus siirtyy vuokralleottajalle leasingkauden päättyessä automaattisesti tai lunastusvelvollisuuden myötä, tulee kyseistä sopimusta pitää kaupan luonteisena. Toki tässäkin asiassa voi olla poikkeuksia. Mikäli jäännösarvoksi on sovittu, auton käypä arvo, sopimus voidaan katsoa vuokraksi, mutta mikäli sopimuksen jäännösarvo on paljon alle käyvän arvon, tulkitaan tämä pääsääntöisesti kaupaksi. Sopimuksessa voi olla myös optio, jolla vuokralleottaja voi jatkaa leasingsopimustaan sopimuskauden jälkeen huomattavasti edullisemmalla vuokralla, kuin alkuperäinen vuokra on, esimerkiksi puolella vuokralla alkuperäisestä. Tämä taas on tulkittu normaaliksi leasingsopimukseksi, eli leasingmaksut ovat olleet normaalia vuokraa. Pelkästään se, että leasingauto tulee vuokralleottajan omaisuudeksi vuokrauksen jälkeen ei riitä perusteeksi siihen että, vuokralleottaja saisi tehdä poistot vuokrauksen aikana. (Tepora 2013, 157 - 159.)

Vuokralleottajalla on usein mahdollisuus lunastaa leasingauto leasingkaudenpäätteeksi markkinahinnalla. Tällöin leasingyhtiön täytyy tehdä käyttötarkoituksen muutos kirjanpidossa ja verotuksessa omaisuuslajista toiseen. Tällöin leasingyhtiön tulee siirtää leasingauto käyttöomaisuudesta vaihto-omaisuuteen poistamatta olevaa osaa vastaavasta määrästä. (Tepora 2013, 159 - 160.) Yritys joka on hankkinut leasingilla auton saa tehdä leasingvuokrista omassa verotuksessaan kuitenkin vähennykset, koska leasingvuokrat ovat vähennyskelpoisia menoja ne voidaan vähentää vuokralleottajan verotettavista tuloista, kyseisen verovuoden aikana, johon vastikkeet kohdistuvat. Toisaalta jos menoerät ovat vähäisiä voidaan ne lukea sen verovuoden kuluiksi, jolloin ne on maksettu, eli tällöin myös vähennykset tehdään sille verovuodelle, jolloin vuokra on maksettu. (Tepora 2013, 160 - 161.)

Suomessa sijaitseva yritys ei voi myöskään tehdä leasing sopimusta ulkomaisen leasingyhtiön kanssa, mikäli autot rekisteröidään leasingyhtiön kotimaahan, ilman että siitä aiheutuisi verotuksellisia seuraamuksia. Ulkomaille rekisteröityä autoa ei saa Suomessa pitää hallussaan tai kuljettaa suomalainen henkilö kuin seitsemän päivän ajan. Mikäli tämä säännös ylittyy, perii Suomen valtio autosta täysimääräisen autoveron. Tämä sama säännös koskee myös ulkolaisia yrityksiä, joilla on suomalainen työntekijä ja hänelle on annettu yrityksen kotimaassa työsuhdeauto käyttöön, joka on rekisteröity yrityksen kotimaahan. Kyseinen säännös estää EU:n sisäistä kilpailua ja estää näin monen ulkolaisen leasingyhtiön toiminnan suomessa. EY:n tuomioistuin on katsonut, että tämä pykälä estää kohtuuttomasti toiseen EU:n jäsenvaltioon sijoittuneen yrityksen palveluntarjoamista suomalaisille yrityksille ja yksityishenkilöille. (Linnakangas 2007, 417 - 419.)

5 Aineisto ja sen käsittelymenetelmät

Kappaleessa viisi käydään tarkemmin läpi millä tutkimusmenetelmillä opinnäytetyö on tehty ja kuinka siihen on kerätty aineistoa sekä miten se on kuvattu. Lisäksi kappaleessa avataan aineiston analysointia ja käsittelyä.

5.1 Tutkimusmenetelmät

Tutkielma toteutettiin kvalitatiivisin menetelmin. Kvalitatiivista tutkimusta kutsutaan myös laadulliseksi tutkimukseksi. Kvalitatiivista tutkimusmenetelmää käytetään, kun tutkijalla on tiedossa päämäärä ja tausta sekä tutkijalla on aiempaa kokemusta asiasta. Kyseistä menetelmää on mahdollista käyttää, kun tutkimuksen kohteena oleva asia on vielä tutkimaton tai epäselvä. (Vilpas 2013.) Laadullisessa eli kvalitatiivisessa tutkimuksessa on kolme eri pääosatekijää. Nämä osat ovat haastattelujen ja havaintojen kautta kerätty tieto, löydetyt tiedon analysointi teoriasta tai löydöksistä ja kirjoitettu tai suullinen raportti. (Räsänen 2012.) Tutkijan tulee päättää kuinka hän kommunikoi tutkimuksen kohteena olevien kanssa vai havainnoiko hän vain heitä. Kommunikaatio voi tapahtua esimerkiksi siten että tutkija lähettää tutkittavalle lomakkeen joko postilla tai sähköpostilla. Tutkimuslomake voi olla myös Internetissä täytettävä. Eli tutkijan ei välttämättä tarvitse tavata tutkimuksen kohdetta fyysisesti. Kommunikaatio tiedonkeruunmuotona mahdollistaa tulosten ja koeteorioiden yleistämisen. Kommunikaation yleisin muoto on haastattelu. (Räsänen 2012.) Millaista tietoa halutaan saada määrittää haastattelukysymysten muotoilun. Kysymyksistä tulee ilmetä, halutaanko tutkimuksesta saada numeraalista tietoa vai halutaanko asiaa ymmärtää kokonaisvaltaisesti. (Vilpas 2013.) Tutkimuksessa päädyttiin laadulliseen haastatteluun, sillä tutkielmassa haluttiin saada selville, miten huoltoleasingyhtiöt itse määrittävät palvelunsa ja kuinka kyselyssä esiin tulleet asiat heille näyttäytyvät. Tarkoituksena on selvittää kokonaisvaltaisesti huoltoleasingyhtiöiden palveluntarjontaa.

5.2 Aineiston keruu ja kuvaus

Opinnäytetyön aineistoksi valittiin erikokoisia yrityksiä, joiden käytössä on autoja. Yritykset on valittu tuttavien suositusten perusteella sekä käyttämällä omassa työssä saamia yhteystietoja. Google Formsilla tehty kysely lähetettiin yrityksille. Kyselyn kysymykset olivat monivalintakysymyksiä sekä avoimia kysymyksiä. Tämän lisäksi haastateltiin leasingyhtiöitä. Asiakasyrityksille tehdyn kyselyn pohjalta tehtiin haastattelurunko, jota käytettiin haastattellessa leasingyhtiöiden edustajia. Haastattelut tehtiin vapaamuotoisesti, jotta tilaa olisi vapaalle keskustelulle, jolloin koettiin saavan enemmän irti vastaajista, vaikkakin haastattelussa oli mukana puolistrukturoituja kysymyksiä. Leasingyritykset valittiin asiakasyrityksiltä saadun tiedon perusteella sekä Suomen suurimpien leasingyhtiöiden valikoimista. Lisäksi haastateltiin muutamia autonvalmistajien omistamia rahoitusyhtiöitä, jotta saatiin muodostettua laajempaa kantaa ja näkökulmaa aiheesta.

Aineiston keruu alkoi yhtiöiden sekä yhtiöiden yhteyshenkilöiden kartoittamisella. Haluttiin vastauksia niin pieniltä kuin suuriltakin yhtiöiltä, joten tuttavat ja heidän työnantajansa olivat tässä avainasemassa sekä omasta työhistoriasta saamani kontaktit. Google Formsilla tehdyt kyselylomakkeet (LIITE 1) lähetettiin sähköpostilla yritysten päättäjille. Heille luvattiin, että yritysten ja vastaajien nimet pysyvät ainoastaan tutkijoiden tiedossa, eikä niitä tulla mainitsemaan opinnäytetyössä. Tähän ratkaisuun tultiin koska haluttiin mahdollisimman rehelliset vastaukset yrityksiltä.

5.3 Aineiston analysointi ja käsittely

Alkukartoituksen aineiston purkaminen alkoi, kun vastausaika oli mennyt umpeen. Aluksi pyrittiin saamaan kuva siitä minkä kokoiset yritykset ovat vastanneet kyselyyn ja paljonko yrityksillä on autoja ja henkilökuntaa. Tämä siitä johtuen, jotta pystyttiin tarkastelemaan minkä kokoiset yritykset arvostavat mitään ominaisuutta huoltoleasingissa. Tämän lisäksi jaettiin vastaukset huoltoleasingia käyttäviin yrityksiin sekä yrityksiin jotka eivät käytä huoltoleasingia. Näitä kysymyksiä ja vastauksia on eritelty tarkemmin kohdassa 6.1.1. Huoltoleasingia käyttävien yritysten osalta analysoitiin syitä miksi yritykset ovat päätyneet huoltoleasingiin ja mitä he siinä erityisesti arvostavat. Toki haluttiin myös tietää mitä palveluita he haluaisivat lisää huoltoleasingiin sekä miten muuten he kehittäisivät huoltoleasingia. Kysyttiin myös mihin leasingyhtiöihin he ovat päätyneet ja miksi. Näiden kyselyiden vastauksia on yksilöidysti avattuna kohdassa 6.1.2. Kohdassa 6.1.3 on analysoitu ja avattu niiden yritysten vastauksia, jotka eivät käytä huoltoleasingia. Erityisesti haluttiin kiinnittää näiden yhtiöiden osalta huomiota syihin miksi he eivät ole valinneet huoltoleasingia autojen hankintatavaksi. Tämän lisäksi haluttiin tietää mitkä syyt olisivat sellaisia syitä, että kyseiset yhtiöt siirtyisivät käyttämään huoltoleasingia ja mitä etuja ja palveluita he haluaisivat saada leasingyhtiöiltä. Leasingia tarjoavien yhtiöiden vastausten purkaminen alkoi, kun saatiin haastattelut päätökseen. Haastattelun pohjalta tutustuttiin leasingia tarjoavien yhtiöiden jo olemassa oleviin tuotteisiin sekä siihen mitä heillä oli kehitteillä. Näitä tietoja avattiin tarkemmin kohdassa 6.2. Näiden haastattelujen ja kyselyjen pohjalta tehtiin vastauksista yhteenveto, jotta saatiin muodostettua kuva siitä mitä palveluita yritykset arvostavat ja haluavat saada huoltoleasingiin, toisaalta mietittiin myös sitä mitä palveluita on jo tarjolla ja ovatko jotkut niistä sellaisia mitä yritykset eivät jostain syystä tarvitse tai halua käyttää.

6 Tulokset

Kappaleessa käydään läpi asiakasyrityksille tehdyn kyselyn tulokset. Lisäksi kappaleessa avataan leasingia tarjoavien yritysten haastattelujen tulokset.

6.1 Aineisto ja sen käsittely yritysten osalta jotka hankkivat autoja

Tutkielma on toteutettu kvalitatiivisella tutkimusmenetelmällä. Minulla oli kokemusta asiasta ja halusin käyttää tätä hyväkseni tutkimusta tehdessä. Lisäksi tutkimuksella oli selkeä päämäärä mitä lähdettiin tavoittelemaan ja kolmanneksi palveluiden kehittämistä ei oltu juurikaan tutkittu. Kvalitatiivisessa menetelmässä tutkimusmateriaalia kerätään kyselyin ja haastatteluin, jotka tutkielmaa tehdessä toteutettiin. Tämän lisäksi tutkittiin aiheen teoreettista puolta kirjoista ja esimerkiksi muista opinnäytetöistä. (Räsänen 2012.) Osa tutkielman aineistosta kerättiin Google Formsilla tehdyllä kyselyllä. Kyselyn vastauksilla pohjustettiin varsinaista tutkimushaastattelua leasingia tarjoavien yritysten kanssa. Kyseinen kysely löytyy liitteestä 1. Kysely lähetettiin 42 yritykseen, joista saatiin 12 kappaletta vastauksia. Näin ollen vastausprosentiksi jäi 29%, joka on melko alhainen. Joten asiakaskyselyn kohdalla tutkimuksen tuloksia ei voida yleistää. Hyvänä puolena kuitenkin oli, että vastauksia tuli pienistä yrityksistä aina suuriin yrityksiin asti, eli aineiston vastauskanta pitää kuitenkin sisällään eri perspektiivistä nähtävän katsantokannan. Aineistoon on myös kerätty yrityksiä jotka eivät käytä huoltoleasingia ja näin ollen heiltä on myös saatu tärkeää tietoa siitä miksi he eivät ole huoltoleasingiin päätyneet. Huoltoleasingia käyttämättömien yritysten määrä vastanneista yrityksistä oli 3.

6.1.1 Kyselyn vastausjakauma kaikkien vastanneiden yritysten osalta

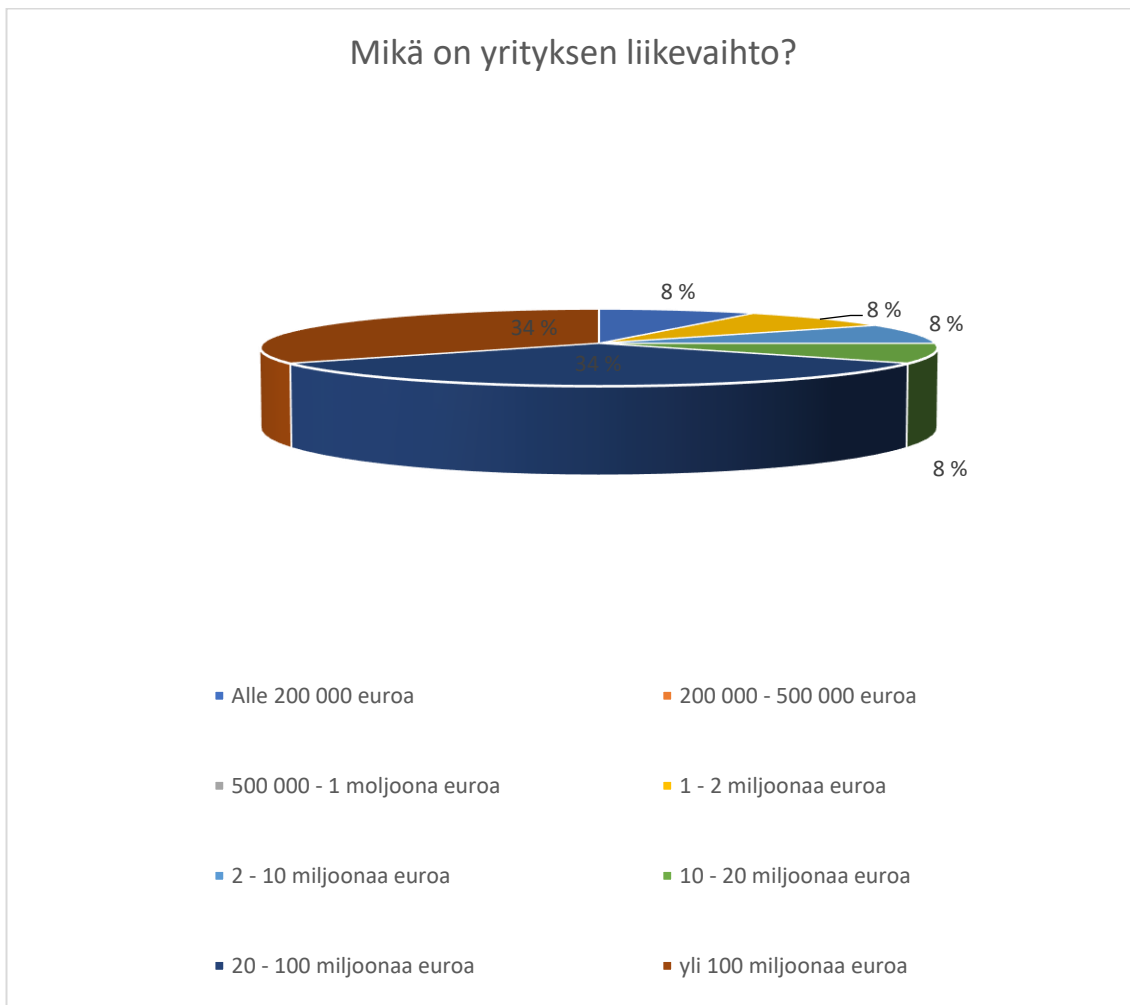
Ensimmäisessä asiakkailta kysytyllä kysymyksellä haluttiin selvittää vastanneen yrityksen henkilöstömäärä, jotta saataisiin selvyttä siihen, kuinka paljon yrityksissä on henkilökuntaa ja miten esimerkiksi henkilökunnan määrä yrityksen autojen määrään verrattuna suhteutuu. Tällä saadaan selvitettyä myös se, onko yritykset, joiden henkilöstömäärä on suuri kiinnostuneempia autoasioista, kuin yritykset joiden henkilöstömäärä on pieni. Kuvioista 2 nähdään vastanneiden yritysten henkilömäärä.



Kuvio 2: Yritysten henkilöstömäärän jakautuminen vastanneiden yritysten kesken.

Vastanneista yrityksistä hieman yli puolessa henkilömäärä oli vähintään 100 tai yli. Toiseksi eniten vastanneita oli tyhmässä 51 - 100 henkilö ja kolmanneksi 21- 50 henkilöä. 11 - 20 henkilöä oli vain yhdessä vastanneessa yrityksessä. Vastauksia ei saatu lainkaan yrityksiltä joissa oli alle 10 henkilöä töissä. Tämä voisi viitata siihen, että mitä enemmän yrityksessä on henkilökuntaa, sitä kiinnostuneempia aiheesta ollaan, joten heillä on mahdollisesti enemmän halua olla kehittämässä palveluita, joita mahdollisesti käyttävät. Toki myös muita mahdollisia selitysmalleja on. Voihan esimerkiksi olla, että pienissä yrityksissä on kiire ja he eivät ehdi tästä syystä vastata kyselyyn.

Kysymyksellä kaksi haluttiin selvittää vastanneiden yritysten liikevaihto, jotta saadaan selville muullakin tavalla kuin henkilökunnan määrällä mitattuna vastanneiden yritysten koko. Tätä lukua haluttiin verrata yritysten autojen ja henkilökunnan määrään. Kuviosta 3 ilmenee yritysten liikevaihto.



Kuvio 3: Yritysten liikevaihdon jakautuminen vastanneiden yritysten kesken.

Kyselyn mukaan liikevaihto jakautuu tasaisemmin vastanneiden yritysten kesken kuin henkilöstömäärä. 20 - 100 miljoonaa euroa liikevaihdoltaan olevia ja yli 100 miljoonaa euroa liikevaihdoltaan olevia yrityksiä vastannaista oli 34 %, eli molempia oli 4 kappaletta. Liikevaihdoltaan alle 200 000 euroa olevia yrityksiä oli 1 kappale. Vastanneista yrityksistä yksikään yritys ei osunut 200 000 - 1 miljoonan euron välille. 1 - 2 miljoonaa liikevaihtavia yrityksiä sen sijaan oli 1 ja 2 - 10 miljoonaa liikevaihtavia yrityksiä oli 1 kappale. 2 - 10 miljoonaan ja 10 - 20 miljoonaan liikevaihtavia yrityksiä oli myös kutakin 1 kappale. Tämä kaavio kertoo samaa kuin henkilöstömäärä kaavio, eli mitä suurempi yritys sitä suurempi kiinnostus leasingtuotteisiin sekä autoasioihin heillä on. Toisaalta tämä ei ole yleistettävissä, koska tutkimuksen vastausprosentti on alhainen, joten luotettavaa päätelmää tästä ei saada.

Kolmanneksi kysyttiin yrityksiltä autokannan määrää. Tätä kysyttiin koska haluttiin verrata autokannan määrää suhteessa vastanneiden yritysten liikevaihtoon ja henkilökunnan määrään sekä siihen, miten yritysten autokanta on hankittu. Taulukosta 1 nähdään kuinka paljon autoja, kullakin yrityksellä on.

Yritys 1	450 kpl	Huoltoleasing	Yritys 7	0 kpl	Huoltoleasing
Yritys 2	28 kpl	Huoltoleasing	Yritys 8	n. 1100 kpl	Huoltoleasing
Yritys 3	8 kpl	Rahoitusleasing	Yritys 9	82 kpl	Huoltoleasing
Yritys 4	10 kpl	Huoltoleasing	Yritys 10	2 kpl	Osamaksu
Yritys 5	n. 100kpl	Huoltoleasing	Yritys 11	80 kpl	Osto
Yritys 6	n. 50 kpl	Huoltoleasing	Yritys 12	20 kpl	Huoltoleasing

Taulukko 1: Autokannan määrä yrityksittäin sekä hankintamuoto

Yritysten autokannassa oli suuria eroavaisuuksia. Pienin autokannan määrä oli 0 autoa ja suurin autokannan määrä oli 1100 autoa. Valitettavasti kyselyyn vastanneiden yritysten määrä oli erittäin alhainen ja näin ollen tähän ei saatu laajempaa perspektiiviä.

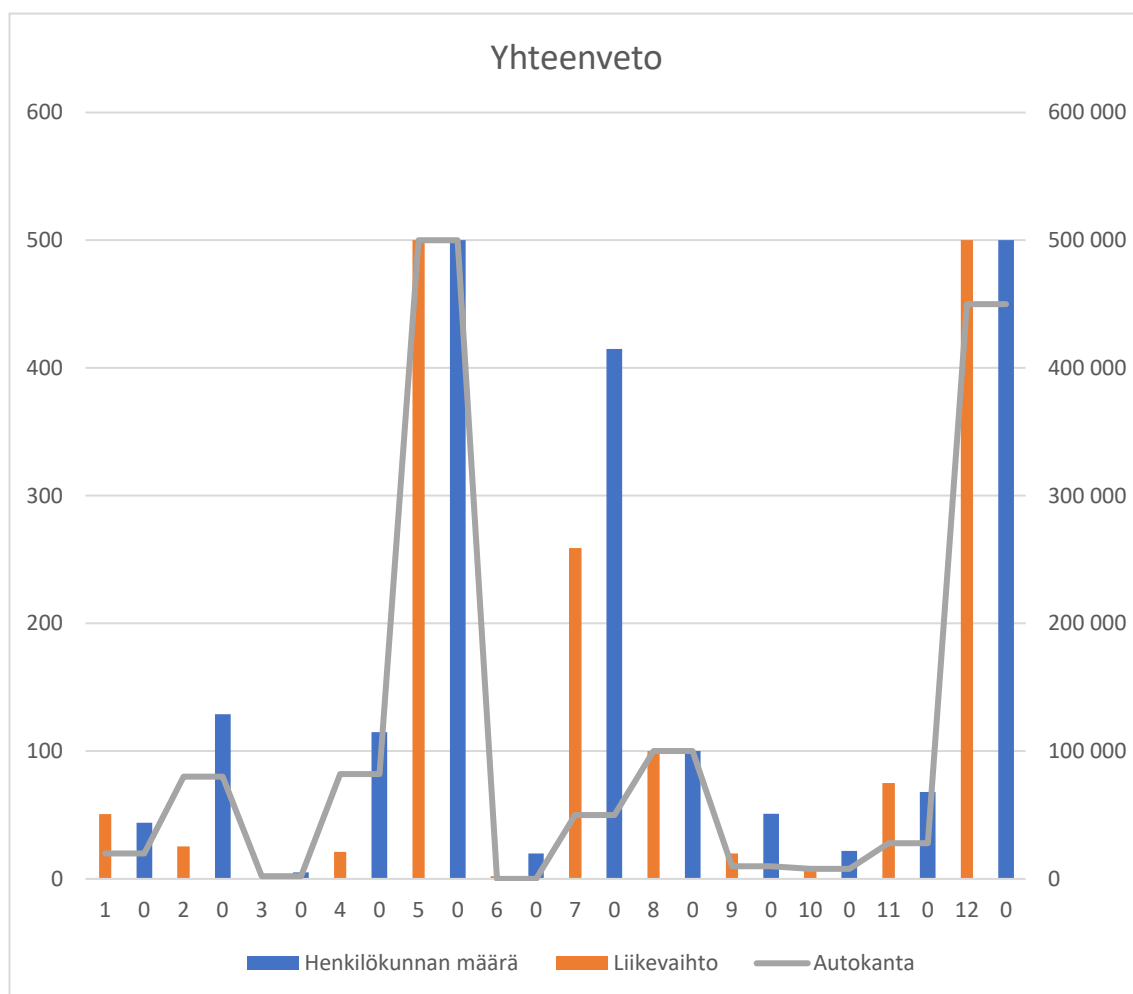
Kysymyksellä neljä haluttiin selvittää vastanneiden yritysten tapa hankkia autonsa. Tällä kysymyksellä jaoteltiin yritykset huoltoleasingia käyttäviin ja käyttämättömiin yrityksiin, jotta voitaisiin kysyä tarkemmin kyseisille yrityksille strukturoituja kysymyksiä. Kuviosta 4 nähdään kuinka huoltoleasingia ja muita rahoitusmuotoja käyttävät yritykset ovat jakautuneet.



Kuvio 4: Yritysten autojen hankintatapa vastanneiden yritysten kesken.

Vastanneista yrityksistä suurin osa oli hankkinut ajoneuvokalustonsa huoltoleasingilla. Huoltoleasingia käyttäviä yrityksiä oli 9 kappaletta. Rahoitusleasingia, osamaksua ja käteisellä ostamista olivat käyttäneet yksi yritys kutakin. Vastanneissa yrityksissä ei ollut yhtään yritystä jotka ajattaisivat henkilökuntaa omilla autoilla tai olisivat vuokranneet autovuokraamosta autoja.

Kuvio 5 on yhteenvetotaulukko, josta nähdään kuinka liikevaihto korreloi yrityksen henkilöstömäärään kanssa, mutta se ei välttämättä kompensoi yritysten autokantaa. Mikäli kyselyyn olisi saatu enemmän vastauksia sen tulokset voisivat olla paremmin toistettavissa.



Kuvio 5: Yhteenveto liikevaihto, henkilökunta ja autokanta.

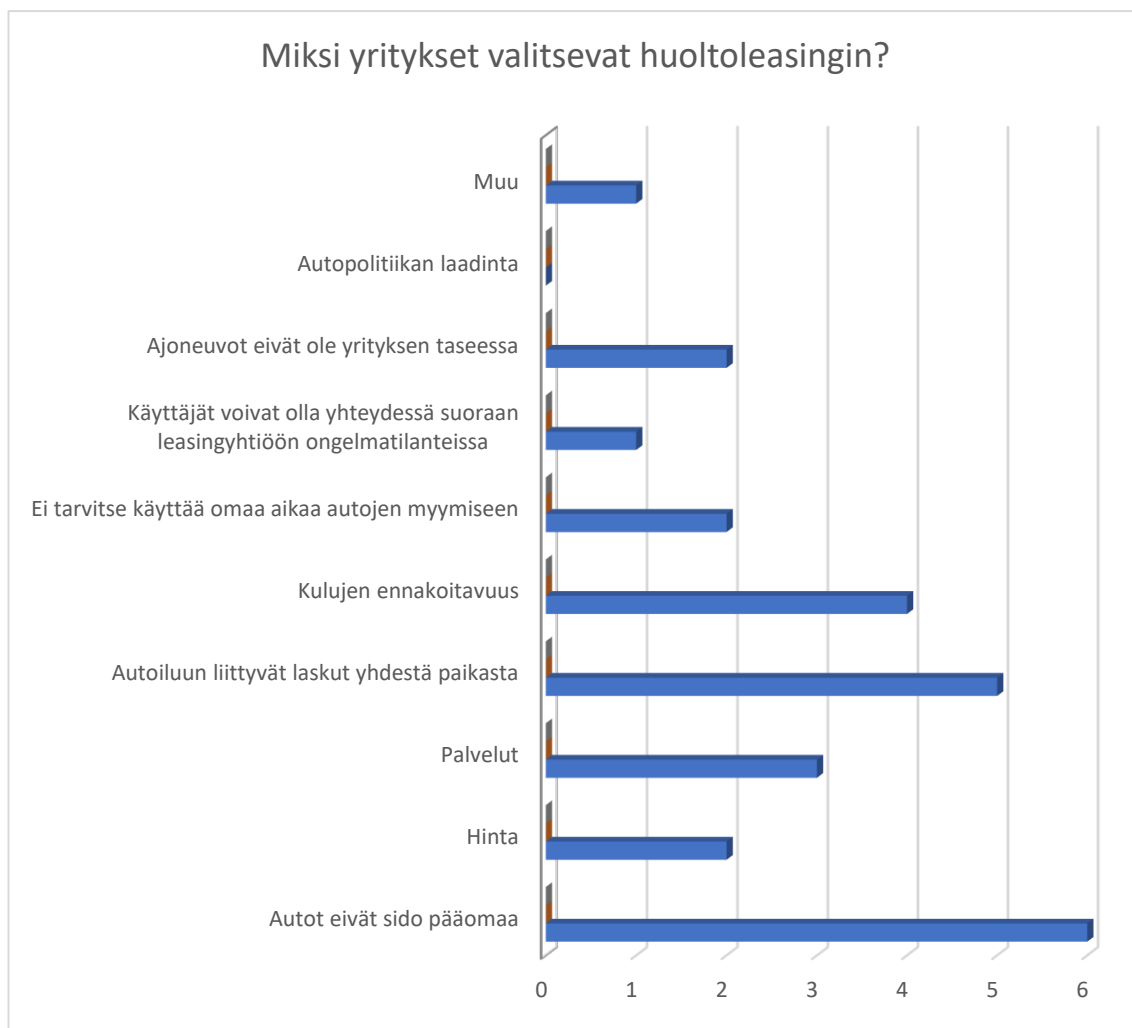
Kahdessa suurimmassa yrityksessä autokanta on erittäin korkea, mutta kun mennään seuraaviin luokkiin ja tutkitaan henkilökunnan määrää saattaa autokanta laskea selvästi.

Tarkasteltaessa mitä rahoitusmuotoa vastanneet yritykset käyttävät huomataan, että pienet yritykset käyttävät helpommin muita rahoitusmuotoja kuin huoltoleasingia verrattuna suuriin yrityksiin. Koska otos on niin pieni tämä ei ole yleistettävissä ja tämän lisäksi tutkimuksessani

oli yksi yritys, joka oli päätenyt ostamaan itse autonsa, vaikka heidän autokannan koko on 80 kappaletta.

6.1.2 Vastaukset huoltoleasingia käyttävien yritysten osalta.

Ensimmäisellä kysymyksellä huoltoleasingia käyttäviltä yrityksiltä kysyttiin syitä huoltoleasingin valintaan. Tämä on oleellista tietää, sillä näihin syihin keskittymällä voidaan huoltoleasingiin löytää uusia palveluita ja malleja. Kuviosta 6 nähdään syitä miksi yritykset ovat päätenneet valitsemaan huoltoleasingin muiden rahoitusmuotojen sijaan.



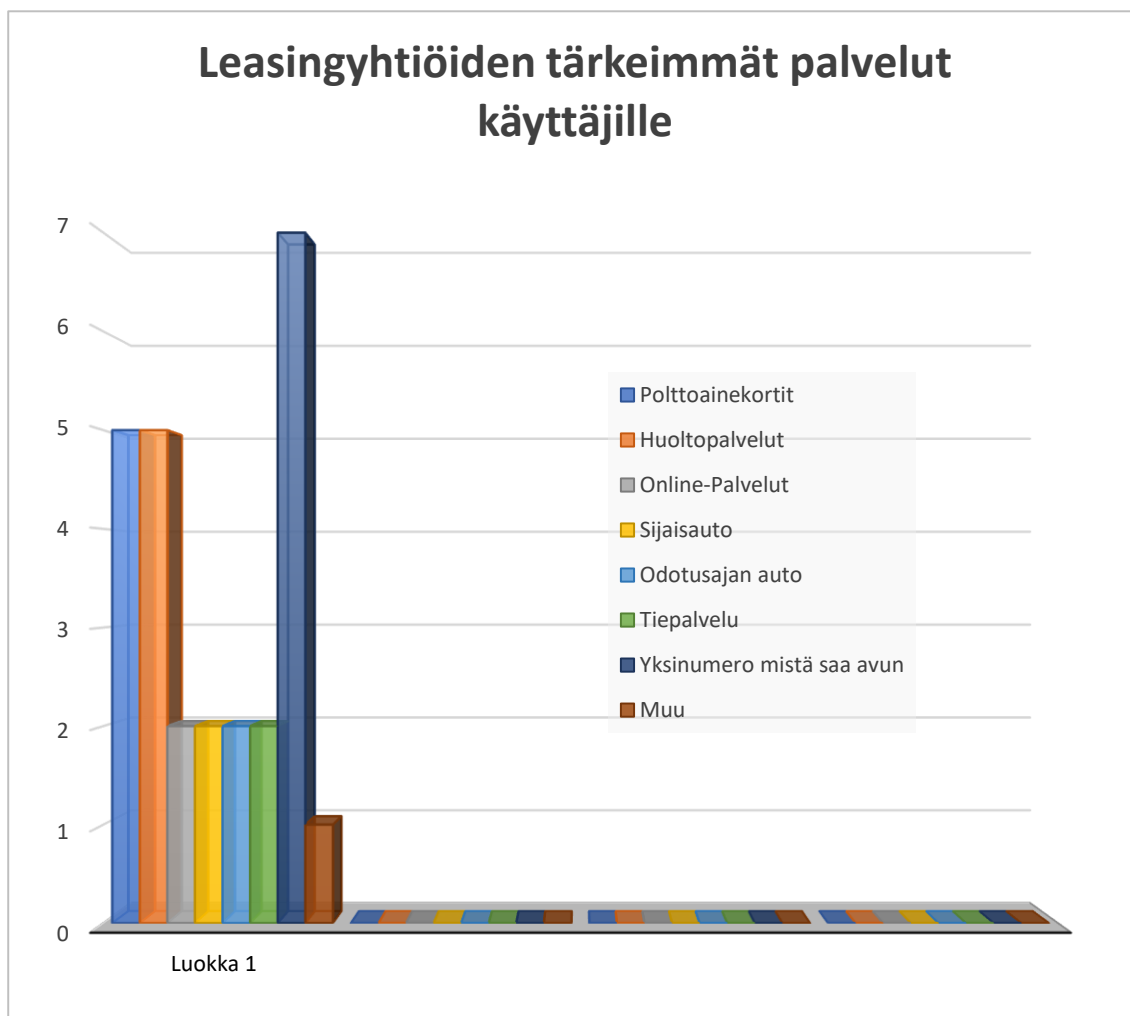
Kuvio 6: Tärkeimmät syyt miksi yritykset ovat valinneet huoltoleasingin.

Näistä suurimmaksi syyksi nousee, että ajoneuvojen hankinta ei sido pääomaa. Toiseksi eniten yritykset tuntevat arvostavan autoiluun liittyvien laskujen saantia yhdestä paikasta. Kolmanneksi tärkeimpänä asiana arvostetaan kulujen ennakoitavuutta ja neljäntenä tulevat palvelut. Viidenneksi tärkeimpänä asiana pidetään hintaa ja sitä että autot eivät ole yrityksen taseessa.

Yritysten mielestä se, että käyttäjät voivat olla suoraan yhteydessä leasingyhtiöön, eikä yritysten päättäjien tarvitse huolehtia autoasioista on kuudenneksi tärkeintä. Autopolitiikan laadintaan pidettiin vaihtoehtoista vähiten tärkeänä.

Kohtaan muu tuli myös rakentava kommentti. Kyseisen yrityksen päättäjä oli sitä mieltä, että kaikki autoasiat ulkoistettu kustannustehokkaasti ja näin ollen siihen ei tarvitse päättäjien uhrata aikaa.

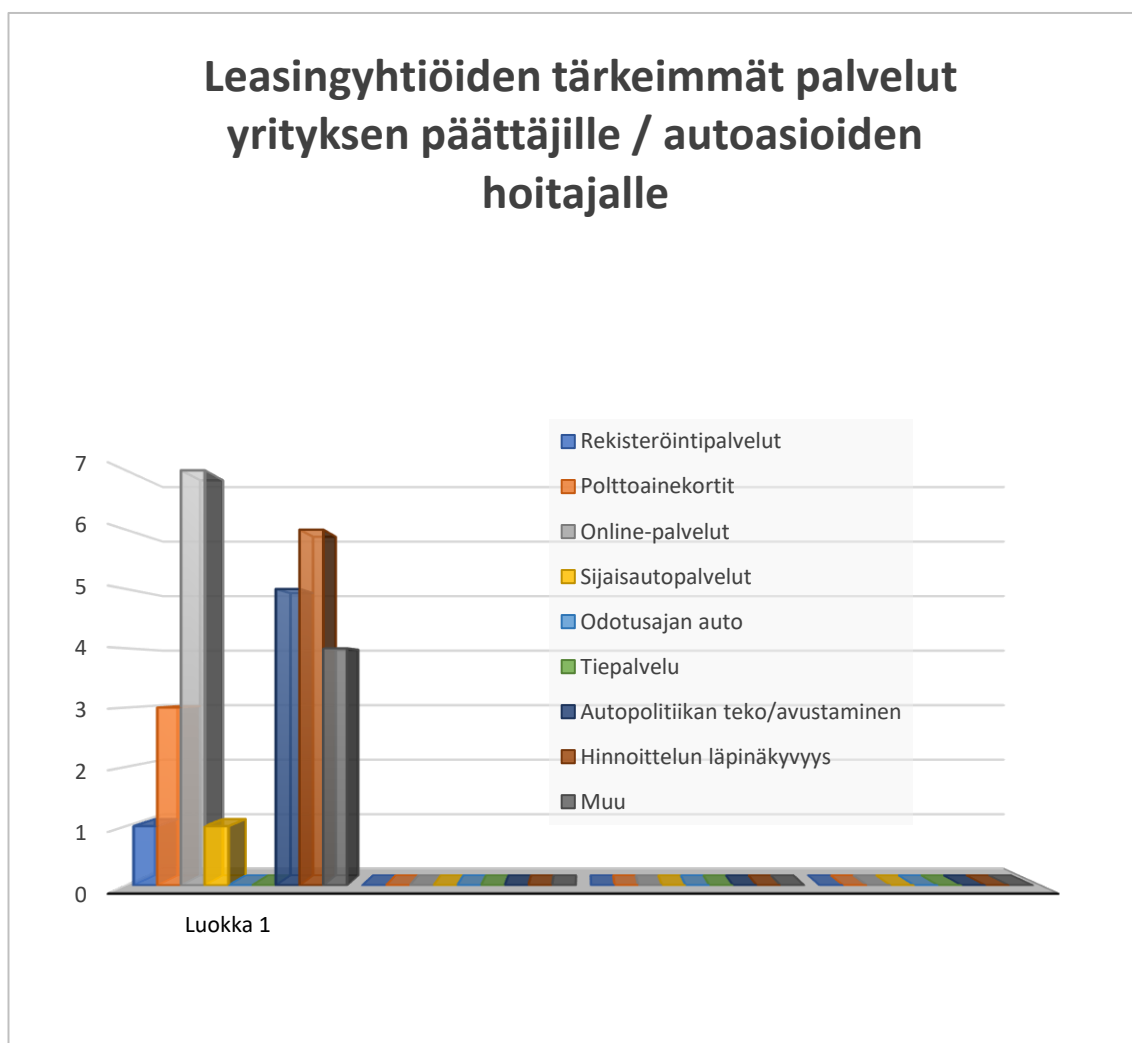
Huoltoleasingia käyttäviltä yrityksiltä haluttiin tietää heidän mielestään tärkeimpiä palveluita autojen käyttäjille. Vaikka asiakasyritys ei suoranaisesti arvostaisi jotakin palvelua tai se ei kyseisen yrityksen mielestä ole kovin tärkeä voivat jotkin palvelut olla tärkeitä silti autojen käyttäjille. Mikäli jollakin leasingia tarjoavalla yhtiöllä ei ole kyseisiä palveluita tarjolla tai kyseisen palvelun kohdalla palvelu on huonoa kannattaa leasingyhtiöiden kiinnittää tähän asiaan huomiota, koska autojen käyttäjien ääni saattaa vaikuttaa yritysten leasingyhtiöiden valintaan. Kuvioista 7 selviää syyt siihen mitkä ovat tärkeimpiä palveluita auton käyttäjille.



Kuvio 7: Leasingyhtiön tärkeimmät palvelut auton käyttäjille.

Ensimmäiseksi nousi yksi numero mistä saa avun. Toiseksi eniten arvostettiin polttoainekortteja ja huoltopalveluita. Kolmanneksi eniten sai ääniä online-palvelut, sijaisauto, odotusajan auto ja tiepalvelu. Tässäkin kysymyksessä ”muu” vaihtoehto sai yhden äänen ja tässä vaihtoehdossa päättäjä piti tärkeänä auton hankintaa ja palautusta, jotta käyttäjän ei tarvitse itse nähdä suuresti kyseisessä toiminnassa vaivaa.

Seuraavaksi leasingia käyttäviltä yhtiöiltä kysyttiin mitä palveluita yrityksen päättäjät arvostavat eniten huoltoleasingissa. Tämä on tärkeää, koska yritysten päättäjät tekevät viimekädessä leasingyhtiön kohdalla valinnan ja mikäli heille soveltuvat palvelut ovat huonot tai niitä ei ole saatavilla voi tämä jättää jonkin leasingia tarjoavan yhtiön kokonaan pois esimerkiksi jo kilpailutus vaiheessa. Kuvioista 8 nähdään päättäjien arvostamia asioita huoltoleasingissa.



Kuvio 8: Tärkeimmät palvelut yritysten autoasioiden hoitajille.

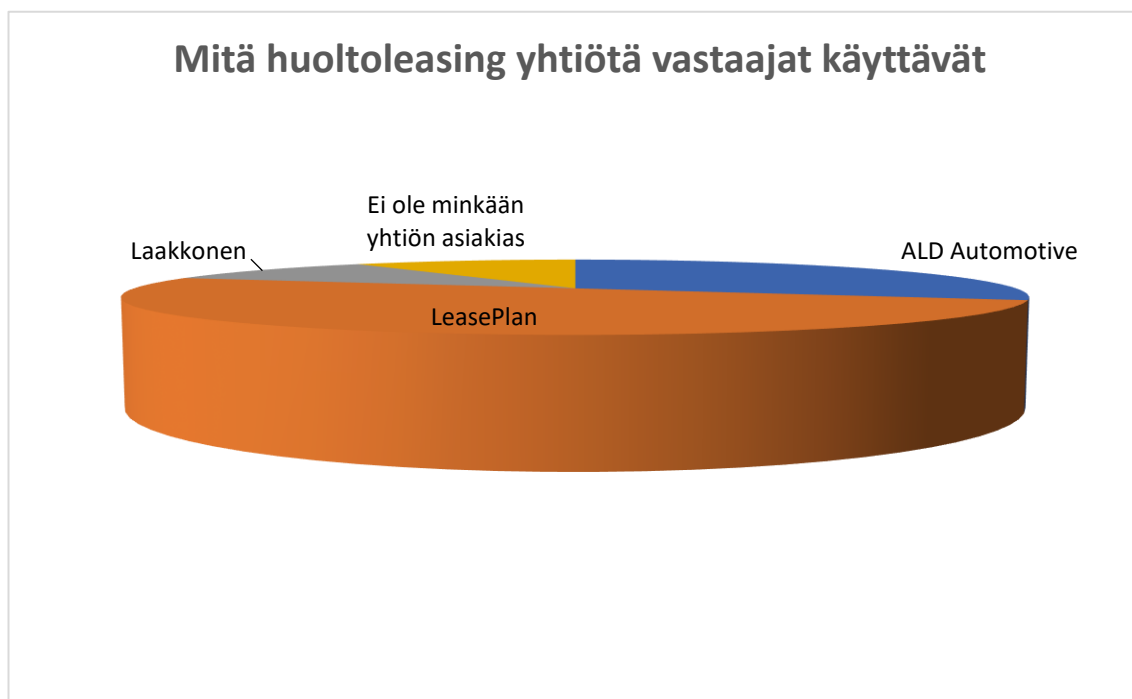
Tärkeimmäksi asiaksi nousi online-palvelut ja toiseksi tärkeimmäksi hinnoittelun läpinäkyvyys. Päättäjät arvostivat kuitenkin tässä kohtaa autopoliitiikan tekoa tai siinä avustamista. Polttoainekortit saivat viidenneksi eniten arvostusta ja kuudenneksi eniten pidettiin tärkeänä rekisteröintipalvelua ja sijaisautopalvelua. Tiepalvelu ja odotusajan auto ei ollut päättäjien listalla tärkeässä asemassa. Muu vaihtoehto sai päättäjiltä hyvin vastauksia ja neljä päättäjää oli antanut rakentavaa palautetta sekä ideoita. Päättäjät pitivät siitä, että saavat laskut kootusti ja yhdestä paikasta sekä siitä, että saavat IFRS:n mukaisen raportoinnin leasingyhtiöltä, jotta heidän on helppo käyttää tätä omassa kirjanpidossa. Yksi päättäjistä piti myös tärkeänä, että leasingyhtiö huolehtii auton koko elinkaaren hallinnasta. Tällä hän tarkoitti sitä, että leasingyhtiö huolehtii autojen hankinnasta, huoltoon kutsusta ja myy auton pois, jolloin asiakas saa nämä palvelut vaivatta.

Yrityksiltä tiedusteltiin mitä palveluita he toivoisivat saavansa huoltoleasingyhtiöiltä? Tähän saatiin monenlaisia vastauksia. Osan mielestä nykyiset palvelut riittävät varsin hyvin ja osa taas haluaisi kaikki yritysautoiluun tarjottavat palvelut huoltoleasingyhtiöiltä. Joukossa oli myös rakentavia vastauksia, kuten paremmat raportoinnit joihin pitäisi sisältyä polttoaineen kulutus ja muut seurantatiedot. Lisäksi yritykset toivoivat lyhytaikaisia leasingeja, leasinghintojen tulisi sisältää huoltoon nouto ja palautus sekä sijaisauto huollon ajaksi toimitettuna esimerkiksi toimistolle ja räätälöityjä palveluita yritysten tarpeen mukaan. Tämän lisäksi esiin nousi myös toive saada aitoa kustannusvertailutietoa eri autojen ja mallien välillä, koska auton hinta on huono indikaattori ja leasinghintaan vaikuttaa monet muut asiat. Tämä helpottaisi vastaajan mukaan esimerkiksi autopoliitiikan laadinnassa. Lisäksi yksi päättäjistä toivoi nopeita vastauksia kyselyihin.

Asiakas yrityksiltä tiedusteltiin myös mitä keskittämisetuja päättäjät arvostaisivat, jos saisivat niitä huoltoleasingyhtiöiltä. Osa näistäkin vastauksista oli rakentavia. Esille nousi myös asia mitä ei välttämättä tulla ajatelleeksi hintaa katsottaessa. Eräs päättäjistä vastasi, että hän ei näe järkeväksi käyttää muuta kuin yhtä leasingyhtiötä, koska huoltoleasingin kokonaisvaltaiset edut jäävät saavuttamatta, mikäli käyttää useaa yhtiötä. Jos näin toimisi tulisi useita laskuja ja raportit täytyisi koostaa itse. Lisäksi kyseinen päättäjistä arvosti myös kilpailukykyistä ja läpinäkyvää hintaa, sekä palvelu kokonaisuutta. Lähes kaikki vastanneista toivoivat keskittämisen näkyvän leasinghinnassa sekä muutamilta tuli toive että keskittämisen etuna tulisi myös palautusoikeus kesken kauden tai ainakin siten, että automäärän ylittäessä tietyn kannan voisi jonkun auton palauttaa pienemmillä kustannuksilla. Lisäksi esiin nousi myös paremmat alennukset polttoaineista.

Tutkimukseen haluttiin myös selvittää mitä leasingyhtiötä kyselyyn vastanneet yritykset käyttivät. Tällä ei olennaisesti ollut suurta merkitystä tutkimuksen kulkuun, mutta näinkin pienellä otannalla nähdään, että suurimmat leasingyhtiöt ottavat tällä vastaaja jakaumalla jo ison siivun

huoltoleasing asiakkaiden massasta. Kaaviosta 9 ilmenee vastanneiden yritysten jakauma leasingyhtiöittäin.



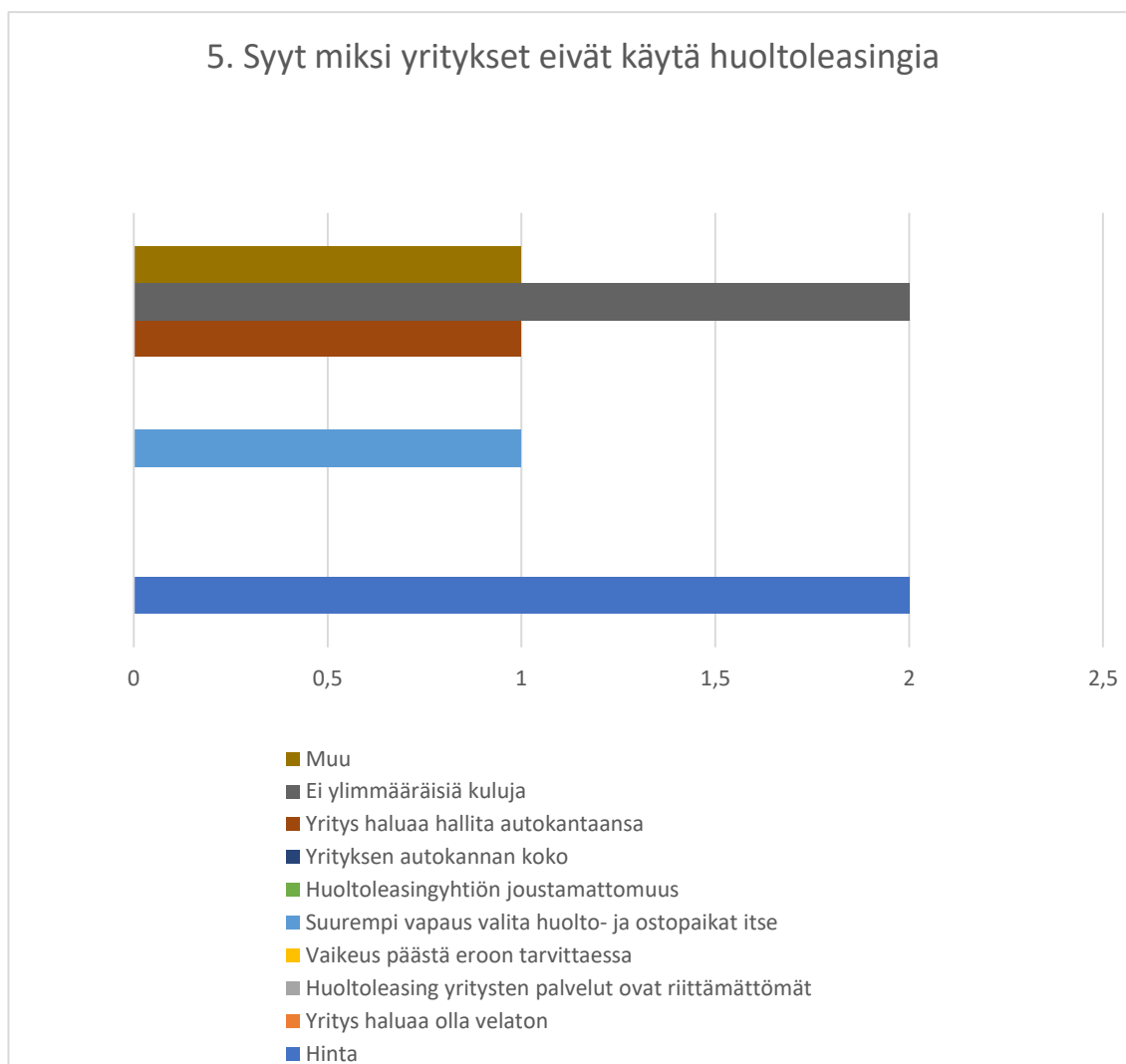
Kuvio 9: Vastanneiden yritysten jakautuminen eri huoltoleasing yhtiöiden kesken.

Eri leasingyhtiöiden arvioiminen oli erittäin haastavaa, koska vastausmäärä jäi pieneksi. LeasePlanin oli valinnut 5 yhtiötä, joista yksi yhtiö käytti myös Laakkosleasingia. Ald Automotiven asiakkaita oli vastanneista 3 yhtiötä. Yksi yhtiö ei ollut minkään leasingyhtiön asiakas tällä hetkellä. Suurimmat syyt leasingyhtiöiden valintaan olivat kaikilla hyvin samankaltaisia. Kaksi yhtiöstä ilmoitti, että emoyhtiö on valinnut leasingyrityksen, kaksi yhtiöstä ilmoitti syyksi kilpailutuksen voiton. Muita syitä olivat kokonaisuus, korkea palvelutaso, luotettavuus ja avoin huoltoleasing, joka on IFRS-kelpoinen. Leasingyhtiöiden tapaamisia pidettiin tärkeänä. Pienissä ja keskiuurissa yhtiöissä oltiin sitä mieltä, että 1 - 2 kertaa vuodessa on riittävä määrä. Suuret yhtiöt halusivat tavata leasingyhtiöiden edustajia neljä kertaa vuodessa. Tämän lisäksi muutama pieni yhtiö oli sitä mieltä, että tapaamisia ei tarvita ja mikäli niihin olisi aihetta puhelinpalaverit riittävät.

Kysyttäessä mielipiteitä ja kehitysehdotuksia huoltoleasingiin, esille nousi tiedonjako leasingyhtiöiden toimesta autoilun kokonaiskustannuksista sekä millä valinnoilla niihin voisi vaikuttaa. Vastaja oli sitä mieltä, että moni valinnoista ei juurikaan rajoittaisi esimerkiksi saatavilla olevia automalleja, jos olisi enemmän tietoa.

6.1.3 Vastaukset yritysten osalta, jotka eivät käytä huoltoleasingia.

Yrityksiltä jotka eivät käytä huoltoleasingia tiedusteltiin syitä olla käyttämättä huoltoleasingia. Tämä on olennaista, mikäli huoltoleasingia tarjoavat yhtiöt haluavat panostaa sellaisiin yrityksiin, jotka ovat valinneet jonkin muun rahoitusmuodon kuin huoltoleasingin. Kysymyksien vastauksista voi saada informaatiota esimerkiksi käytäntöjen ja tuotteiden muokkaamiseen. Nämä syyt löytyvät jaoteltuna kuviosta 10.



Kuvio 10: Syyt miksi yritykset eivät käytä huoltoleasingia.

Suurimmat syyt olivat hinta ja ylimääräiset kulut esimerkiksi kilometrien ylityksistä. Tämän lisäksi syitä olivat yritysten halu hallita autokantaansa ja vapaus valita huolto- ja ostopaikat itse. Muu kohta sai myös vastauksen, jossa vastannut yritys kommentoi seuraavaa ”Huoltoleasing on todella kallista. Auton palautuessa leasingyhtiölle auton pitää olla todella virheettömässä kunnossa. Huoltoautona 4 vuotta toiminut auto on nähnyt elämää ja palautuessa naarmuista ja muista vastaavista kolhuista pitää maksaa järjetön summa. Omistettaessa naarmuilla ei ole niin väliä ja autoista saa myydessä vähintään saman summan.”

Kaikille vastanneille yrityksille on tarjottu huoltoleasingia, mutta he eivät ainakaan vielä ole kiinnostuneet tästä palvelusta. Kaksi yrityksistä saattaisi olla kiinnostuneita siirtymään huoltoleasingpalveluiden käyttäjäksi, jos hinta olisi edullisempi. Yksi vastaajista kertoi, että ei ole sellaista syytä miksi he siirtyisivät käyttämään huoltoleasingia.

Yrityksiltä tiedusteltiin palveluita mitä he haluaisivat, jos siirtyisivät käyttämään huoltoleasingia. Tämä osio ei tuonut uusia toiveita, koska toivottavia palveluita huoltoleasingyhtiöt jo tarjoavat. Yritysten toiveena oli sijaisautopalvelu, määräaikaishuollot ja vikojenkorjauspalvelut sekä renkaiden vaihdot. Yksi yritys kertoi lisäksi, että huoltoleasingia tarjoavat yritykset eivät pysty tarjoamaan omistamiseen verrattuna kilpailukyistä palvelua.

Yrityksiltä kysyttiin myös toiveita keskittämiseduista, mikäli siirtyisivät käyttämään huoltoleasingia. Toiveita olivat yksi lasku tasaerin, hinta sekä autojen nouto huoltoon. Huoltoleasingia käyttämättömien yritysten osalta en saanut vastauksia mielipiteisiin ja kehittämisehdotuksiin.

6.2 Aineisto ja sen käsittely leasingia tarjoavien yritysten osalta

Tutkimukseen haastateltiin neljää eri leasingia tarjoavaa yritystä. Nämä yhtiöt olivat Toyota Finance Finland Oy, Secto Automotive Oy, Forso Finance Oy ja Axus Finland Oy (ALD Automotive). ALD Automotivella lukuun ottamatta kaikilla yhtiöillä on tarjolla muitakin rahoitustuotteita, kuin huoltoleasingia ja Forso Finance Oy:llä ei ole tarjolla huoltoleasingia lainkaan. Forso Finance Oy on ulkoistanut huoltoleasingin ALD Automotivelle. Secto Automotive Oy, Toyota Finance Finland Oy ja Forso Finance Oy tarjoavat huoltoleasingin kaltaisia tuotteita, mutta ne ovat joko rahoitusleasing tai osamaksupohjaisia tuotteita. Kyseiset tuotteet toimivat hyvin samalla tavalla kuin huoltoleasing, mutta niitä käsitellään yrityksen kirjanpidossa eri tavalla kuin huoltoleasingia. Tutkimuksessa tiedusteltiin leasingia tarjoavilta yrityksiltä puolistrukturoituja ja avoimia kysymyksiä sekä käytiin keskustelua aiheen tiimoilta. Avoimet kysymykset oli laadittu potentiaalisten asiakasyritysten vastausten perusteella. Kysymykset leasingia tarjoaville yhtiöille löytyy liitteestä 2.

Haastattelun ensimmäinen kysymys oli mitä palveluita leasingia tarjoavat yritykset kokevat asiakkaiden tarvitsevan. Kaikkien neljän yhtiön vastauksissa korostui yleisen palvelunlaadun tärkeys. Heidän mukaansa asiakkaat arvostavat henkilökohtaista, nopeaa ja joustavaa palvelua. Vaikka online- ja mobiilipalveluita olisikin tarjolla etenkin pienet ja keskisuuret yritykset arvostavat vastausten perusteella puhelimitse saatavaa palvelua. Asiakkaat kokevat sen henkilökohtaisemmaksi ja juuri heille räätälöidyksi palveluksi. Suuret yhtiöt taas arvostavat online- ja mobiilipalveluita. Heille on tärkeää raporttien saatavuus sekä järjestelmän helppokäyttöisyys.

Haastattelun toisena kysymyksenä oli kuinka usein leasingia tarjoavan yrityksen edustaja käy tapaamassa asiakkaita ja kuinka nämä käyntimäärät on valittu? Tähän kysymykseen jokaisella yhtiöllä oli toisistaan hieman poikkeavat vastaukset ja tämä johtui siitä, että Toyota Financen

ja Forso Financen myynti tapahtuu pääsääntöisesti autoliikkeiden kautta, kun taas Secton ja ALD:n myynti tapahtuu heidän omien myyjiensä kautta. Toyota Financen edustaja käy suurimmilla asiakkailta satunnaisesti ja mahdollisesti asiakkaan toiveiden mukaan, mutta uusasiakas hankintaa tehdään yhteistyössä Toyotan maahantuonnin kanssa (Maininki 2018). Forso Financellalla oli hyvin samantyyppinen lähestymistapa asiakkaiden luona käymiseen. Tämä johtuu siitä, että kyseiset yhtiöt rahoittavat huoltoleasingilla tai sen tyyppisellä tuotteella yhtä tai kahta merkkiä, koska kyseisten rahoitusyhtiöiden tehtävä on tukea heidän omistajiensa maahan tuomia merkkejä. (Korhola 2018.) Secto Automotive Oy:n ja ALD Automotive Oy:n lähestymistapa sen sijaan kyseiseen asiaan on erilainen. He ovat määritelleet käyntitiheyden autokannan koon mukaan, mutta toki huomioivat myös asiakkaiden toiveet. Esimerkiksi Secto Automotive on määritellyt, että he käyvät 2 - 9 autokannan yrityksissä kerran kahdessa vuodessa ja yli 9 auton yrityksissä kerran vuodessa (Baer 2018). Mutta käytännössä ALD ja Secto käyvät suurissa asiakkuuksissa kvartaaleittain tai vähintään kerran puolessa vuodessa. Pienemmissä asiakkuuksissa asiakkaita tavataan asiakkaan toiveiden mukaisesti tai vähintään leasingia tarjoavan yhtiön oman politiikan mukaan. (Baer & Eloranta 2018.)

Haastattelun kolmantena kysymyksenä oli miten suuri osa heidän asiakkaistaan käyttää online-palveluita. Kyseiseen kysymykseen emme saaneet suoranaista vastausta leasingia tarjoavilta yrityksiltä, koska esimerkiksi Toyota Finance ja Forso Finance eivät tarjonneet lainkaan online-palveluita asiakkailleen. Tämä johtui siitä, että heidän asiakkaat ovat joko pieniä tai keskisuuria yrityksiä, jotka haluavat ja arvostavat enemmän henkilökohtaista ja puhelimesta saatavaa palvelua. Keskustelun perusteella pienet ja keskisuuret asiakkaat jopa kokevat tekevänsä rahoitusyhtiön työtä, kun ajavat järjestelmästä erilaisia raportteja tai leasingvastuita itse. Yritykset taas joissa on suuri autokanta kokevat tämän helpottavan ja nopeuttavan heidän autokannan hallintaansa. (Maininki & Korhola 2018.)

Asiakkailta saamasta palautteesta ja kysymysten vastauksista nousi esiin muutamia asioita, joita kysyttiin leasingia tarjoavilta yhtiöiltä. Ensimmäinen oli kesken leasingkauden ajoneuvon palautus ja etenkin sen kalleus. Tässä asiassa kaikki yhtiöt olivat samoilla linjoilla. Leasingautojen palauttamisen kalleus kesken sopimuskauden johtuu suureksi osaksi autojen jäännösarvosta. Pääsääntöisesti sopimuksen purkamisesta aiheutuvat kulut ovat 30% jäljellä olevista eristä. Huoltoleasingia tarjoavat yritykset tekevät yleensä puitesopimuksen asiakkaiden kanssa, joiden autokanta on siihen riittävän suuri. Kyseisiin sopimuksiin voidaan asiakkaan niin halutessa sopia palautuskiintiö. Palautuskiintiö tarkoittaa sitä, että asiakas saa palauttaa sopimuksen mukaisen määrän autoja yhden vuoden tai sopimuskauden aikana veloituksetta tai pienemmillä sanktioilla. Yleensä tämä määrä on 1-2 autoa sopimuskauden aikana ilman purkukuluja. Tämän lisäksi sopimukseen saatetaan laittaa pykälä, että palautuvan auton on täytynyt olla vähintään vuosi asiakkaan käytössä. Kyseiset sopimukset ovat kuitenkin asiakaskohtaisia ja sallittu palautusmäärä on sidoksissa autokannan kokoon mikä kyseisellä yhtiöllä on hankittuna leasingia tarjoavalta yritykseltä. Vastauksista ilmeni kuitenkin, että asiakkailta on huonosti tietoa

tästä mahdollisuudesta ja leasingia tarjoavat yritykset eivät tätä ole aktiivisesti heille tarjonneet ja kuten leasingia tarjoavat yritykset sanoivat, voisivat he markkinoida palautusmahdollisuutta aktiivisemmin uusia asiakkaita hankkiessaan. Leasingia tarjoavat yritykset kertoivat myös, mikäli auto palautetaan kesken huoltoleasingkauden ja sen tilalle tulee uusi auto kyseisestä yhtiöstä, purkukuluja voidaan mahdollisesti katsoa aina tapauskohtaisesti, jolloin he saavat uuden sopimuksen vanhan tilalle ja asiakassuhde pysyy yllä ainakin seuraavan leasingkauden. (Maininki, Baer, Korhola & Eloranta 2018.)

Tämän lisäksi asiakkaita kiinnosti myös huoltoleasinghinnoittelu ja miten esimerkiksi premiumluokan autot ovat leasinghinnaltaan verrattain edullisia suhteessa halvempiin autoihin, vaikka lähtöhinnaltaan ne ovat paljon kalliimpia. Yritykset laatiessaan autopolitiikkaansa ovat kiinnostuneita kyseisestä asiasta, koska he saattavat autonhinnan mukaan jättää pois tiettyjä merkkejä, vaikka leasinghinta olisikin edullinen.

Leasingvuokrien hinnoittelussa kaikilla vastanneilla yhtiöillä on hyvin samankaltaiset periaatteet. Suurin leasinghintaan vaikuttava tekijä on auton jäännösarvo, tämän lisäksi siihen vaikuttaa huoltohinnat sekä autojen huoltoväli ja rahan hinta. Leasingia tarjoavat yritykset painottivat kuitenkin autopolitiikan laadinnassa ja automerkkien valinnassa yrityksen arvoja ja mitä yritys itse arvostaa ja kuinka se haluaa henkilökuntaansa palkita ja motivoida. Etenkin Secto Automotive kertoi käyvänsä asiakkaiden kanssa keskustelua siitä mitkä ovat yrityksen arvot ja kuinka he haluavat tuoda sitä autopolitiikassa esille. Mikäli yritys haluaa korostaa esimerkiksi vihreitä arvoja voi se laatia autopolitiikkansa sen mukaan. Tätä voi korostaa esimerkiksi päästörajoilla tai siten että yrityksen kaikki autot ovat sähköautoja. Mikäli yritys haluaa miettiä henkilökuntaansa, voi se esimerkiksi tehdä autopolitiikassa merkkirajauksia. Rajaukset voi tehdä esimerkiksi siten, että tarjotaan käyttäjille muutama premium-luokan auto vaihtoehto ja 3-4 keskiluokan autoa. Näistä käyttäjien on helpompi valita omaan elämäntilanteeseensa ja haluihinsa sopiva auto, koska näiden keskiluokan autojen verotusarvot jäävät pienemmiksi kuin premium-luokan autojen. Näin olen, heillä on mahdollisuus saada samaan hintaan keskiluokan autoon enemmän tilaa tai paljon varusteita, joita he eivät premium-luokan autoihin voisi saada. Mikäli yritykset arvostavat leasinghintaa rakentavat he päästörajat ja merkkirajaukset sen mukaan. Yleensä premium-luokan autot pitävät arvonsa keskiluokan autoja paremmin, jolloin niiden leasinghinta on matalampi kuin keskiluokan autojen ja näin ollen yritykset valitsevat premium-luokan autoja autopolitiikkaansa. Tänä päivänä leasingyhtiöt markkinoivat taloudelliselta kannalta katsottavaa autopolitiikkaa aktiivisesti, jolloin he saavat hinnalla asiakkaita helpommin sisään, mutta myös laadukkaita autoja itselle myyntiin leasingkauden jälkeen. Jäännösarvossa on lähtökohtaisesti syy siihen, että autopolitiikasta putoaa yleensä käyttäjien kannalta matalammalla verotusarvolla olevat autot pois ja siellä suositaan premium-luokan autoja. (Baer 2018.)

Leasingia tarjoavilta yhtiöiltä kysyttiin huoltoon-nouto palveluista ja niiden saatavuudesta ja kuinka kyseistä palvelua tällä hetkellä käytetään. Sectolla ja ALD:lla tällainen palvelu on olemassa, mutta se on sidottu asiakasyrityksen puitesopimukseen. Mikäli asiakas tällaisen palvelun haluaa, se on sopimukseen lisättävissä oleva elementti, joka hinnoitellaan erikseen (Baer & Eloranta 2018). ALD:ltä kerrottiin, että kyseinen palvelu heillä toimii ainoastaan pääkaupunkiseudulla ja tämä on ulkoistettu heidän yhteistyökumppaneilleen (Eloranta 2018). Sectolta kerrottiin, että palvelu on periaatteessa saatavissa mihin päin Suomea tahansa, mikäli sieltä löytyy sopiva kumppani tätä palvelua operoimaan. Sectolta myös mainittiin palvelun olevan suhteellisen kallis maakunnissa, koska etäisyydet ovat pitkät ja näin ollen se vaikuttaa leasinghintaan huomattavasti enemmän kuin pääkaupunkiseudulla, mutta toisaalta kyseisen palvelun merkitys maakunnassa on suurempi kuin pääkaupunkiseudulla. (Baer 2018.) Leasingia tarjoavat yhtiöt arvelivat myös, että kyseinen palvelu on päättäjien keskuudessa tärkeämmässä asemassa kuin työntekijöiden. Kyseisen palvelun arveltiin säästävän merkittävästi työaikaä käyttäjiltä.

Toyota Finance ja Forso Finance kertoivat, että periaatteessa kyseinen palvelu on saatavissa ja hinnoiteltavissa, mutta se täytyy sopia lähimmän merkkiliikkeen kanssa, jotka pystyvät tällaista palvelua tuottamaan. Joillakin yksittäisillä yrityksillä tällainen palvelu on käytössä, mutta Toyotan Financen ja Forso Financen asiakkaat koostuvat pienistä ja keskisuurista yrityksistä, joten he eivät kokeneet huoltoonnoutopalvelua kovin merkittävänä tekijänä. Pääsääntöisesti huoltoonnoutopalvelua käyttävät suuret yritykset, jotka toimivat pääkaupunkiseudulla. Kyseisillä yhtiöillä on korkea autokanta ja he laskevat tämän palvelun hinnan olevan verrattain pieni työntekijän menettämään työaikaan verrattuna. (Maininki & Korhola 2018.)

Tutkimukseen oli tiedusteltu yrityksiltä jotka eivät käyttäneet huoltoleasingia syitä siihen miksi he eivät käytä huoltoleasingia. Tärkeimmät syyt huoltoleasingia käyttämättömiltä yrityksiltä oli huoltoleasingin hinta, eli sen kalleus ja ylimääräiset kulut esimerkiksi ylikilometreistä ja auton palautuessa lopputarkastuksessa havaituista vaurioista. Leasingia tarjoavilta yhtiöiltä kysyttiin olisiko ylimääräisiin kuluihin mahdollista saada jotakin apua ja millä näiltä voitaisiin välttyä.

Leasingia tarjoavat yritykset kertoivat, että hintaa voidaan muokata toki yrityksen autokannan mukaan, mutta toki leasingia tarjoavien yhtiöiden täytyy jostakin saada katetta, eli sille puolelle ei ole suuria asioita tehtävissä. Puhuttaessa ylimääräisistä kustannuksista on mahdollista autokannan koon sen salliessa käyttää esimerkiksi ALD Automotiven ja Toyota Financen kohdalla matriisihinnoittelua, josta näkee suoraan mikä olisi ollut kuukausivuokra, mikäli oltaisiin alun perin käytetty oikeaa vuokratasoa. Maksamalla käytetyn vuokran ja toteutuneilla kilometreillä olevan vuokran erotuksen syntyy ylikilometriveloitus, jolloin ylikilometreistä ei käytetä niin saottua perinteistä ylikilometriveloitusta, joka on yleensä suurempi kuin oikealla vuokralla maksettu kilometrihintaa. Joten matriisihinnoittelu antaa anteeksi väärin arvioitua kilometrejä. (Maininki ym. 2018.)

Secto Automotive taas tarjoaa asiakkailleen avointa huoltoleasingia, joka on rahoitusleasing-pohjainen tuote. Sopimusta tehtäessä arvioidaan auton jäännösarvo, joka on asiakkaan tiedossa. Sopimuksen päättyessä ja auton palautuessa Sectolle auto myydään. Mikäli Secto saa autosta suuremman summan kuin auton jäännösarvo on se palauttaa asiakkaalle jäännösarvon ja saatavan summan erotuksen. Jos Secto saa vähemmän rahaa kuin auton arvioitu jäännösarvo on, asiakas joutuu maksamaan Sectolle tämän erotuksen. Kyseisessä tapauksessa auton jäännösarvo riski on asiakkaalla, mutta kääntäen asiakas voi saada autosta vielä hyvin rahaa, mikäli autoa on pidetty hyvin. (Baer 2018.)

Huoltoleasingia tarjoavat yhtiöt kertoivat myös, että auton palautuessa autot tarkistetaan ja niistä korjataan sellaiset vauriot mitkä ovat järkevää korjata ja näihin asiakas voi käyttää niin halutessaan auton vakuutusta, jolloin asiakkaalta menee ainoastaan vakuutuksen omavastuu. He kertoivat, että auton jäännösarvo laskee mitä enemmän autossa on kilometrejä ja siinä on vaurioita, joten leasingyhtiön arvioidessa auton jäännösarvoa he huomioivat arvioidut kilometrit, mutta mikäli autolla ajetaan enemmän, on auton jäännösarvo matalampi. Auton kuntoa tarkastettaessa huomioidaan normaalista kulumisesta aiheutuneet vauriot, mutta mikäli auto on kolhuilla tai esimerkiksi verhoilu on rikki ei sitä lasketa normaaliksi kulumiseksi, jolloin leasingia tarjoava yritys veloittaa nämä vauriot asiakkaalta tai asiakkaan vakuutusyhtiöltä. (Maininki ym. 2018)

Voidaan kuitenkin todeta leasingia tarjoavien yhtiöiden haluavan, että heidän omistama kalusto on kunnossa ja sopimusten arvioidut kilometrit, olisivat oikeat, jotta välttyttäisiin näiltä kuluilta. Toki leasingia tarjoavat yhtiöt ymmärtävät näiden yritysten näkökannan, mutta toisaalta he toteavat, että heidän kuitenkin kannattaa ennemmin toimia näin ja olla saamatta muutamia asiakkauksia kuin menettää tämä jäännösarvomutoksesta johtuva rahan osuus.

Leasingia tarjoavilta yhtiöiltä kysyttiin, tuleeko heille asiakkailta huoltoleasingiin kehitysehdotuksia ja kuinka ne huomioidaan tuotekehityksessä.

Toyota Finance ja Forso Finance kertoivat, että heille tulee suhteellisen vähän kehitysehdotuksia, mutta mikäli niitä tulee, pyritään ne mahdollisesti tuotteeseen viemään. Heidän asiakskuntansa koostuessa pienistä ja keskisuurista yrityksistä sekä heidän tehtävänsä tukea ensisijaisesti päämiehen myyntiä, joutuvat he huomioimaan tämän omien tuotteidensa osalta. Toyota Finance ja Forso Finance ovat asiakkailtaan saamansa palautteen pohjalta kehittäneet heidän asiakaspalveluaan ja panostaneet erinomaiseen asiakaspalveluun, jolla on suuri merkitys kyseisten kokoluokkien yritysten keskuudessa. (Maininki & Korhola 2018.)

Secto Automotivelta kerrottiin, että toki he huomioivat asiakkaiden palautteen ja kehitysehdotukset, mutta pääsääntöisesti he eivät kehitä perinteistä huoltoleasing tuotetta, vaan pyrkivät mahdollisuuksien mukaan kehittämään heidän omaa avointa huoltoleasingia ja näin ollen myös saamaan kyseiselle tuotteelle lisää asiakaskuntaa. Autokannallisesti Secton suurin tuote on avoin huoltoleasing, joten on luonnollista, että he haluavat kehittää ja parantaa tätä tuotetta. Avoin huoltoleasing on rahoitusleasingpohjainen tuote, joten se käyttäytyy kirjanpidossa eri

tavalla kuin perinteinen huoltoleasing. Secto Automotive kehittää avointa huoltoleasingia, mutta he eivät hae siihen aktiivisesti asiakkailtaan kehitysehdotuksia, mutta toki ottavat nämä mielellään vastaan. (Baer 2018.)

ALD Automotivelta tiedusteltaessa tätä asiaa kertoivat he, että ottavat mielellään uusia ehdotuksia asiakkailta vastaan, mutta koska he ovat kansainvälinen konserni, tulee heille oman organisaationsa kautta ehdotuksia tuotteidensa kehittämiseksi. Joten he pyrkivät käyttämään molempia kanavia tuotteidensa kehittämisessä ja mahdollisesti yhdistelemällä molemmista suunnista tulevia ideoita. Näin he pyrkivät jatkuvasti parantamaan tuotteitaan ja näin ollen pysymään huoltoleasingin kehityksen kärjessä. (Eloranta 2018.)

Lopuksi leasingia tarjoavilla yhtiöillä kysyttiin, onko heiltä tulossa uusia palveluita tai onko suunnitelmia huoltoleasingin kehittämiseksi.

Secto Automotive ja Forso Finance eivät kehitä perinteistä huoltoleasingia, vaan he tarjoavat asiakkailleen rahoitusleasing pohjaista tuotetta. Sectolla tämä on avoin huoltoleasing ja Forso Financella rahoitusleasing mihin saa ostettua huolenpitosopimuksen ja tähän sopimukseen saa lisättyä erilaisia elementtejä, jotta päästään mahdollisimman lähelle huoltoleasingia. (Baer & Korhola 2018.) Nämä tuotteet käyttäytyvät kirjanpidossa eri tavalla kuin huoltoleasing ja jäännösarvo vastuu on asiakkaalla. Tähän Sectolla on omanlaisensa malli, jolloin etenkin pienten ja keskiuurten yritysten on houkuttelevaa siirtyä avoimeen huoltoleasingiin. Avoimen huoltoleasingin etu on siinä, että asiakas pystyy hyvällä autonpidolla ja järkevillä merkkivalinnoilla vaikuttamaan auton jäännösarvoon ja saa mahdollisesti auton palaututtua ja Secton sen myytyä vielä rahaa takaisin, mutta mikäli asiakas pitää autoa huonosti voi se joutua maksamaan arvioitun jäännösarvon ja toteutuneen myyntihinnan erotuksen. (Baer 2018.)

Forso Financen tuotteen kohdalla asiakas taas joutuu itse myymään autonsa tai lunastamaan sen, jolloin auton hinnasta voi saada samalla tavalla enemmän kuin on ennakkoon arvioitu jäännösarvo, joka on velkana rahoittajalle. On kuitenkin todennäköistä, että autoliike saa autoa myydessään autosta enemmän kuin yksityinen myyjä tai yritys jonka päätoimiala ei ole auto-kauppa, jolloin arvioituun jäännösarvoon on vaikea päästä. (Korhola 2018.)

Secto Automotiven avoin huoltoleasing käyttäytyy muuten samalla tavoin kuin perinteinen huoltoleasing, eli se sisältää kuluvat osat, huollot ja takuun ulkopuoliset korjaukset, mikäli ne eivät ole käyttäjän aiheuttamia vaurioita. Avoimeen huoltoleasingiin saa myös ostettua lisä elementtejä, kuten renkaiden vaihtopalvelun ja säilytyksen. (Baer 2018.)

Forso Financella huolenpitosopimus ei kata kuluvia osia, eikä esimerkiksi takuun ulkopuolisia korjauksia, mutta normaalit huollot kyseinen sopimus kattaa. Sopimukseen saa myös lisättyä renkaiden vaihtopalvelun, asiakkaan niin halutessa. (Korhola 2018.)

Toyota Financelta kerrottiin, että heillä on asiakkaan kanssa ollut keskusteluissa ja kehitteillä huoltoleasingauton yhdistäminen MaaS Globalin tarjoaman Whim sovelluksen kanssa. Whim so-

vellus on uudenlainen liikkumista helpottava sovellus. Tämä toimii tällä hetkellä Suomessa ai-noastaan pääkaupunkiseudulla. Whimissä on erilaisia tasoja, mutta pääsääntöisenä ideana siinä on, että kuukausimaksun maksamalla asiakas voi käyttää julkisia kulkuneuvoja, takseja, vuokra-autoa ja city-pyörää, joko rajattomasti tai tietyn rajoitetun määrän. Ideana olisi lisätä tähän leasingauto työmatkoja tai muita pidempiä matkoja, kuten lomamatkoja varten. Tällöin yritys saisi yhden laskun rahoitusyhtiöltä mikä kattaisi Whimin palvelut ja lisäksi heillä olisi vielä leasingauto tai autoja käytössä liikkumisen helpottamiseksi. Tähän ei verottaja ole vielä kertonut kantaansa, kuinka tämä työsuhde-etuna verotettaisiin. Tässä olisi kuitenkin Toyota Financen mukaan oiva keino helpottaa työntekijöiden liikkumista pääkaupunkiseudulla ja leasingautolla koko maassa. Tämä myös vähentäisi yritysten autojen tarvetta ja lisäisi mahdollisuuksia. (Mairinki 2018.)

ALD Automotive on kehittänyt haastatelluista yrityksistä eniten huoltoleasingia ja huolto-leasingpohjaisia tuotteita. ALD:n tuotteista mainittakoon myynti ja takaisinvuokraus. Yritys voi myydä arvonlisäverovähennyskelpoisessa käytössä olleen auton ALD:lle, jolla on ajettu enintään 200 000 kilometriä ja on enintään 5 vuotta vanha. Tällöin ALD tekee huoltoleasingsopimuksen yrityksen kanssa ja auto muuttuu ALD:n huoltoleasing autoksi. Näin yrityksiltä vapautuu pää-omaa autoista muuhun käyttöön.

Toinen suhteellisen uusi tuote jonka ALD on tuonut markkinoille, on ALD Sharing. Tuote on huoltoleasingtuote, jossa auto on yhteiskäyttöautona asiakas yrityksellä. Asiakas yrityksen työntekijät voivat varata autoa online-varauskalenterin kautta. Auton saa auki ja käyntiin kännykäsovellusta apuna käyttäen, jolloin käyttäjien ei tarvitse hakea avaimia mistään. Kyseinen tuote toimii hyvin sellaisissa yrityksissä missä on paljon työssään autoa tarvitsevia henkilöitä, mutta autojen tarve ei ole joka päiväistä kyseisillä henkilöillä. Autoa voi käyttää myös yksityisajoihin, mutta silloin yritys menettää arvonlisävero vähennysoikeuden autosta, joten se ei useimmissa tapauksissa ole järkevää. Tämän lisäksi yrityksen tulee huomioida autosta syntyvä etuus auton käyttäjälle. Kyseinen etuus lasketaan siten, että vapaan autoedun verotusarvo jaetaan 1500 ja näin saadaan kilometrietuus. Tämä etuus kerrotaan ajetuilla kilometreillä ja näin saadaan kulloinkin ajotapahtumalla saatu etuus. Tämä summa lisätään bruttopalkan päälle ja näin ollen verottaja pystyy tästä etuudesta verottamaan auton käyttäjää. ALD pyrkii kehittämään kyseistä tuotetta siten, että ALD laskuttaisi yksityisistä ajoista auton käyttäjää ja näin ollen asian ei tarvitsisi kulkea asiakkaan palkkahallinnon kautta. Auto olisi päivät yrityksen käytössä ja yrityksen työntekijät voisivat vuokrata sen illaksi itselleen käyttöön suoraan ALD:ltä. ALD onkin pyytänyt verottajalta ennakkoratkaisua kyseisen tuotteen kohdalla siten, että säilyisikö auton arvonlisäverovähennysoikeus työnantajalla ja voisiko ALD laskuttaa suoraan käyttäjää, jolloin autosta ei syntyisi työntekijälle palkkaetua. Kyseisellä tuotteella hankitut autot ovat yritykselle hyvin strukturoituja ja niissä on laitteet millä ALD pystyy seuraamaan autojen kilometrimääriä, jotta he pystyvät tekemään varauksen kalenteriin ja noutamaan auton huoltoon, pesuihin ja renkaidenvaihtoon. (Eloranta 2018.)

7 Yhteenveto ja tutkielman luotettavuus

Kappaleessa avataan tutkielman tuloksia ja siitä saatavia hyötyjä sekä kuinka näitä voitaisiin käyttää hyväksi. Kappaleen lopussa käydään läpi jatkotutkimushaasteita sekä tutkielman luotettavuutta.

7.1 Yhteenveto ja pohdinta

Huoltoleasingia tarjoavat yhtiöt huomioivat asiakkaiden toiveita melko hyvin ja pyrkivät tuomaan markkinoille uusia tuotteita, joissa asiakkaiden toiveet on otettu huomioon mahdollisuuksien mukaan. Kaikki tuotteet eivät kuitenkaan ole huoltoleasingpohjaisia, joten niiden käyttäytyminen kirjanpidossa aiheuttaa ainakin vielä tänä päivänä eroavaisuuksia ja joidenkin yhtiöiden osalta tämä voi olla ratkaiseva tekijä huoltoleasingista siirryttäessä muihin rahoitus- ja huolenpitotuotteisiin. Huoltoleasing on edelleen yritysten silmissä varsin houkutteleva tuote, vaikka mahdollisesti tulevaisuudessa IFRS-16 standardi tekee siitä julkisten osakeyhtiöiden osalta vähemmän houkuttelevaa ja näin ollen tulee poistamaan huoltoleasingilla saavutetun edun.

Asiakkaiden ja huoltoleasingia tarjoavien yritysten vastausten pohjalta voidaan ainakin osittain todeta, että varsinkaan keskisuurilla yrityksillä ei ole tarpeeksi tietoa huoltoleasingisopimuksiin saatavista lisäpalveluista ja elementeistä. Huoltoleasingia tai sen kaltaisia tuotteita tarjoavat yritykset voisivat tehokkaammin tuoda omassa myynnissä ja markkinoinnissa esille näiden tuotteiden mahdollisuuksia esimerkiksi huoltoonnoutopalvelujen, sijaisautopalvelujen ja palautuskiintiöiden osalta. Kyseiset palvelut ovat olleet jo pitkään huoltoleasingia tarjoavien yritysten kautta saatavissa, mikäli asiakkaiden autokanta on riittävän suuri. Asiakkaat eivät ole osanneet kysyä näitä palveluita ja niitä ei ole myöskään heille osattu tarjota. Huoltoleasingia tarjoavilta yrityksiltä on tullut uusia tuotteita markkinoille ja niitä on jonkin verran kehitteillä, mutta niitä kehitellessä ei ole aina helppo huomioida asiakkaiden kaikkia toiveita ja ideoita. Toki niitä pyritään käyttämään mahdollisuuksien mukaan. Huoltoleasingissa on merkittävänä tekijän kirjanpidollinen hyöty sekä se, kuinka verottaja autoja käsittelee. Nämä seikat on huoltoleasingia tarjoavien yhtiöiden otettava huomioon tuotteita kehitellessä. Tämän lisäksi asiakas yritykset eivät välttämättä osaa huomioida sitä kuinka paljon leasingyhtiöille oikeasti syntyy kuluja heidän autokantansa hallinnoinnista ja siitä, että asiakkaat pystytään palvelemaan mahdollisimman hyvin ja joustavilla tavoilla.

Erilaiset liikkumista helpottavat palvelut tulevat nostamaan päätään kuten Whim ja ALD Sharing. Vaikka kyseiset palvelut poikkeavat toisistaan on perusideana kuitenkin se, että käyttäjien on mahdollisimman helppo liikkua ja hoitaa työasioitaan, jossa leasingauto on osana tätä elementtiä. Näiden palveluiden heikkoutena voidaan kuitenkin pitää sitä, että ne sopivat vain suuriin kaupunkeihin tai asutuskeskuksiin, eikä niitä voida yleistää kovin hyvin pitkien välimatkojen Suomessa.

Tutkimuksessa nousi kuitenkin erittäin vahvasti esiin, että yritysten autojen käyttäjät arvostavat huoltoleasingin tai sen kaltaisten tuotteiden vaivattomuutta ja helppoutta, joten niitä tarjoavien yritysten kannattaa panostaa palvelun laatuun ja ydintuotteen ympärillä olevaan toimintaan, jossa asiakas säästää aikaa ja näin ollen myös rahaa. Asiakkaat haluavat saada raportit ja laskut helposti sekä kootusti. Suuret yritykset edellyttävät hyviä online-palveluja ja säännöllistä toimittajan tapaamista, kun taas pienet ja keskiuuret yritykset arvostavat enemmän henkilökohtaista palvelua, mutta kuitenkin harvempia toimittaja tapaamisia. Leasingia tarjoavien yritysten tulee osata tasapainoilla näiden välillä ja noudattaa mahdollisimman hyvin asiakkaiden toiveita näissä asioissa ja kehittää raportointiaan sekä asiakaspalveluaan. Leasingia tarjoavien yritysten tulee osata markkinoida uusia sekä vanhoja tuotteitaan aktiivisesti asiakkaille, jotta asiakkaat osaisivat käyttää niitä tarvittaessa. Näin leasingia tarjoavat yhtiöt voisivat saada lisää asiakkaita sekä tietynlaiset käsitys vääristymät poistuisivat.

Huoltoleasing sopii tuotteena hyvin yrityksille jotka osaavat arvostaa helppoutta ja vaivattomuutta sekä hyvää palvelua, mutta tähänkin on olemassa poikkeuksia. Vaikka arvostaisi kyseisiä elementtejä huoltoleasing ei sovi yrityksille, joiden autossa tai autoissa on paljon erikoisvarusteita kuten nostureita tai kylmälaitteita, autoa pidetään pitkään ja sen kilometrit ovat joko todella alhaiset tai todella suuret. Nämä asiat kannattaa pitää mielessä huoltoleasingia tai sen kaltaisia tuotteita pohdittaessa. Perinteisen huoltoleasingin päällä on olemassa uhkia kuten kirjanpidolliset asetukset, verotus ja se kuinka huoltoleasingin kaltaisia tuotteita tulevaisuudessa kehitetään sekä kuinka ne tulevat viemään osan periteistä huoltoleasingia aiemmin käytäneistä asiakkaista. Toisaalta ainoastaan huoltoleasingia tarjoavat yhtiöt pyrkivät parantamaan ja rakentamaan huoltoleasing-tuotteita siten, että niiden käyttäjät eivät siirtyisi muihin huoltoleasingin kaltaisiin tuotteisiin.

Tähän tutkimukseen olisi saatu vielä laajempaa ja parempaa näkökulmaa, mikäli asiakasyritykset olisivat vastanneet aktiivisesti kyselyyn ja heidän mielipiteensä olisi näin ollen enemmän yleistettävissä. Uusia kehitysehdotuksia tutkielmani ei varsinaisesti tuonut esille, mutta tutkielmastani saa kuitenkin tiedon mitä yritykset arvostavat ja kuinka heidät on helpompi pitää huoltoleasing asiakkaina sekä sen mitä leasingia tarjoavien yritysten tulisi heidän asiakkailleen osata kertoa.

7.2 Tutkielman validiteetti ja reliabiliteetti

Validiteetti ilmaisee kuinka hyvin käytetty mittaus- ja tutkimusmenetelmä mittaa sitä mitä on tarkoitus mitata. Tutkimustyössä täytyy miettiä, millaista tietoa halutaan ja tämän pohjalta valita tutkimusmenetelmä. Mikäli tutkimuksesta saatu tieto vastaa vallalla olevaa teoriaa tai parantaa ja tarkentaa sitä, tällöin tutkimus on validi. Aluksi kuitenkin täytyy miettiä sitä, millainen tutkimuksen strategia on validi, eikä kuinka valideilla mittareilla tuloksia saadaan aikaiseksi. Mikäli tutkimuksesta puuttuu validiteetti, tutkimus on arvoton. Tällöin tutkitaan eri

asiaa kuin on ollut tarkoitus. Mikäli tutkimuksessa on ollut puutteellinen validiteetti, kohdistuu tutkimus sivuun alkuperäisestä tarkoituksesta. (Hiltunen 2009, 3.)

Reliabiliteetti kertoo kuinka luotettavasti ja toistettavasti käytetty mittaus- ja tutkimusmenetelmä mittaa haluttua ilmiötä. Reliabiliteetilla mitataan, kykeneekö käytetty menetelmä antamaan samoja tuloksia toistuvasti ja luotettavasti. Reliabiliteetissa erotetaan kaksi osatekijää, jotka ovat stabiliteetti ja konsistenssi. Stabiliteetti kertoo, kuinka mittaus tai menetelmä pysyy ajassa. Mikäli mittari tai menetelmä ei ole stabiili näkyy siinä esimerkiksi olosuhteiden satunnaisvirheet helposti. Stabiliteettia voidaan vertailla peräkkäisiä mittauksia tarkastelemalla. Konsistenssi taas kertoo mittarin yhtenäisyyden. Eli mikäli useat väittämät jaetaan kahteen ryhmään, niin silloin molemmat ryhmät mittaavat samaa asiaa. (Hiltunen 2009, 9.) Reliabiliteetilla on määritelty kaksi erilaista mittarin ominaisuutta. Mikäli mittari on stabiili, se ei välttämättä ole konsistenssi ja samoin toisinpäin konsistenssi mittari ei välttämättä ole stabiili. Yleensä reliabiliteetti tulkitaan olevan konsistenssi. Ei riitä, että mittari on stabiili ja konsistenssi, vaan sen tulee olla myös validi, koska se voi mitata väärääkin asiaa hyvin johdonmukaisesti. (Hiltunen 2009, 9.)

Tutkielmasta ilmeni validisti useita seikkoja, joten voidaan todeta, että tutkielman validiteetti on kohtalaisella tasolla, vaikka asiakasyritysten vastausmäärä oli verrattain pieni. Tutkielman tavoite oli tarkastella sitä mitä asiakkaat arvostavat leasingia tarjoavien yhtiöiden palveluissa, kuinka leasingia tarjoavat yhtiöt saavat tuotteita koskevia kehitysehdotuksia asiakkailta ja kuinka he niitä käyttävät hyväkseen. Reliabiliteetti tutkimuksessa oli hyvä, sillä haastatteluista ja vastauksista ilmeni toistuvasti samat vastaukset ja arvot, joiden mukaan huoltoleasing tuotetta voitaisiin kehittää ja mitä siltä halutaan.

7.3 Jatkotutkimushaasteet

Mielenkiitoista olisi jatkaa tutkimusta siitä, miten IFRS -16 standardi tulee vaikuttamaan asiakasyritysten käyttäytymiseen sekä tuotteisiin mitä rahoitusyhtiöt tarjoavat asiakkailleen. Näitä aiheita ei käsitelty tässä tutkimuksessa, koska ne eivät mahtuneet rajausten sisälle. Lisäksi haasteena olisi löytää relevanttia tietoa asiakkaiden käytösmaalleista ja sen yleistettävyydestä huoltoleasingin kohdalla. Tällä tavoin voitaisiin kuitenkin saada paremmin selville asiakkaiden tarpeet huoltoleasing-tuotteiden kohdalla.

Lähteet

Painetut

Knüpfer, S. & Puttonen, V. 2014. Moderni rahoitus. 7. painos. Viro: Talentum Media Oy.

Linnakangas, E. 2007. Autojen Verotus. Jyväskylä: Talentum Media Oy.

Tepora, J. 2013. Rahoitusmuodot ja vakuudet. Viro: Meedia Zone Oü.

Uitto, T. 2003. Osamaksukauppa käytännössä. Vantaa: Dark Oy.

Sähköiset

Ahtiainen, M. 2009. IAS 17 -Standardien käyttöönoton vaikutukset toimintaedellytysten arviointiin pienissä ja keskiuurissa yrityksissä. Tampereen yliopisto. Pro gradu. Viitattu 26.1.2018. <https://jyx.jyu.fi/dspace/bitstream/handle/123456789/26739/URN:NBN:fi:juu-2011040710601.pdf?sequence=1>

ALD Automotive. 2017. Huoltoleasing. Viitattu 26.1.2018. <http://www.finnchat.com/miksi-finnchat/>

Hiltunen, L. 2009. Validiteetti ja reliabiliteetti. Viitattu 15.3.2018 http://www.mit.jyu.fi/ope/kurssit/Graduryhma/PDFt/validius_ ja_reliabiliteetti.pdf

Liikkeellä, 2017. Leasingkirjanpito 2019 IFRS-standardit ja US GAAP-periaatteet. Viitattu 15.5.2018. https://oppaat.liikkeella.fi/media/oppaat/leaseplan_ebook_opas_leasingkirjanpito_2019_2018.pdf

Manner, M. 2013. Huoltoleasingbudjetin toteutuminen. Viitattu 29.5.2018. http://www.theseus.fi/bitstream/handle/10024/107751/Manner_Mika.pdf?sequence=1&isAllowed=y

Mazda, 2017. Ostaminen ja omistaminen. Mikä on huolenpitosopimus. Viitattu 19.3.2018. <http://www.mazda.fi/ostaminen-ja-omistaminen/ostaminen/mazda-huolenpitosopimus.html>

Niiranen, T. 2011. Osamaksusopimus ja leasingopimus investoinnin rahoitusmuotona. Viitattu 29.5.2018. https://www.theseus.fi/bitstream/handle/10024/25176/Niiranen_Tuija.pdf?sequence=1&isAllowed=y

Rämä, J. 2016. Talousverkko. Auto yrityksen käytössä? Muista nämä. Viitattu 10.3.2018. <https://www.talousverkko.fi/auto-yrityksen-kaytossa-muista-nama/>

Räsänen, H. 2012. Kvalitatiiviset tutkimusmenetelmät. Viitattu 19.3.2018. http://www.hamk.fi/verkostot/kudos/menetelmat/Documents/4_Kvalitatiiviset_tutkimusmenetelmaet.pdf

Silander, H. 2009. Tuotekohtainen kannattavuus. Case: Toyota Finance Finland Oy. Viitattu 29.5.2018 https://www.theseus.fi/bitstream/handle/10024/6298/Hanna_Silander.pdf?sequence=1&isAllowed=y

Skoda, 2017. Huolenpitosopimus ehdot. Viitattu 16.3.2018

<http://web.skoda.fi/lataukset/huoltopalvelut/huolenpitosopimus/skoda-huolenpitosopimus-ehdot.pdf?time=1521191108>

Trafi Liikenneturvallisuusvirasto, 2012. Ensirekisteröinnit ajoneuvon lajin ja käytön mukaan 2012. Viitattu 16.5.2018.

https://www.trafi.fi/fbank/a/1357129173/43d8480136cc1a52ec6215e07f4e0f70/10979-Ensirekisteroinnit_kuukausittain_ja_ajoneuvolajeittain_Joulu_2012.pdf

Trafi Liikenneturvallisuusvirasto, 2012. Ensirekisteröinnit käytön mukaan 2012. Viitattu 16.5.2018.

https://www.trafi.fi/filebank/a/1357131009/323ebb8440566147e04ae13bfef07dcd/10987-Ensirekisteroinnit_ajoneuvolajin_ja_kayton_mukaan_Joulu_2012.pdf

Trafi Liikenneturvallisuusvirasto, 2018. Ensirekisteröinnit ajoneuvon lajin ja käytön mukaan 2017. Viitattu 20.2.2018.

https://www.trafi.fi/tietopalvelut/tilastot/tieliikenne/ensirekisteroinnit/ensirekisteroinnit_ajoneuvolajin_ja_kayton_mukaan

Verohallinto, 2012. Ajoneuvon hankinta, käyttö ja myynti arvonlisäverotuksessa. Viitattu 11.3.2018.

https://www.vero.fi/yritykset-ja-yhteisot/tietoa-yritysverotuksesta/arvonlisaverotus/ajoneuvon_hankinta_kaytto_ja_myynti_arv/

Verohallinto, 2017. Poistot käyttöomaisuudesta. Viitattu 14.3.2018.

<https://www.vero.fi/yritykset-ja-yhteisot/tietoa-yritysverotuksesta/tuloverotus/liikkeen-tai-ammattinharjoittaja/poistot-k%C3%A4ytt%C3%B6omaisuudesta/>

Vilpas, P. 2013. Kvantitatiivinen tutkimus. Viitattu 16.4.2018.

<http://users.metropolia.fi/~pervil/kvantsu/Moniste.pdf>

Virtuaalilakimies, 2017. Yleistä leasing sopimuksista. Viitattu 26.1.2018.

<https://www.mustaporssi.fi/info/mustaporssi/>

VV-Auto, 2017. Huolenpitosopimus - järkevä tapa huolehtia autostasi. Viitattu 16.3.2018.

<http://www.vv-auto.fi/jalleenmyynti/huolenpitosopimus/Sivut/default.aspx>

Yritys-Suomi 2017. Mitkä ovet yrityksen rahanlähteet. Viitattu 10.3.2018.

<http://www.talousapu.fi/yrityksen-ralahahteet>

Julkaisemattomat

Baer, L. 2018. Myyntijohtajan haastattelu 25.4.2018. Secto Automotive Oy. Porvoo.

Eloranta, A. 2018 Tuotepäällikön haastattelu 8.5.2018. Axis Finland Oy. Vantaa

Korhola, K. 2018. Myyntijohtajan haastattelu 26.4.2018. Forso Finance Oy. Vantaa.

Maininki, R. 2018. Fleet Managerin haastattelu 24.4.2018. Toyota Finance Finland Oy. Vantaa.

Kuviot

Kuvio 1: Tutkielman kulku	8
Kuvio 2: Yritysten henkilöstömäärän jakautuminen vastanneiden yritysten kesken	24
Kuvio 3: Yritysten liikevaihdon jakautuminen vastanneiden yritysten kesken	25
Kuvio 4: Yritysten autojen hankintatapa vastanneiden yritysten kesken	26
Kuvio 5: Yhteenveto liikevaihto, henkilökunta ja autokanta	27
Kuvio 6: Tärkeimmät syyt miksi yritykset ovat valinneet huoltoleasingin	28
Kuvio 7: Leasingyhtiön tärkeimmät palvelut auton käyttäjille	29
Kuvio 8: Tärkeimmät palvelut yritysten autoasioiden hoitajille	30
Kuvio 9: Vastanneiden yritysten jakautuminen eri huoltoleasing yhtiöiden kesken	32
Kuvio 10: Syyt miksi yritykset eivät käytä huoltoleasingia	33

Taulukot

Taulukko 1: Autokannan määrä yrityksittäin sekä hankintamuoto	26
---	----

Liitteet

Liite 1: Kysymykset potentiaalisille asiakasyrityksille	47
Liite 2: Kysymykset leasing tuotteita tarjoaville yrityksille	50

Liite 1: Kysymykset potentiaalisille asiakasyrityksille

Opinnäytetyö Autojen Huoltoleasingin kehitys yritysasiakkaiden kehitysehdotusten pohjalta. Kyselyyn vastaavien yritysten tiedot jäävät ainoastaan kyselyn tekijän tietoon. Opinnäytetyössä en tule mainitsemaan vastanneiden yritysten ja henkilöiden nimiä.

Kysymykset potentiaalisille yrityksille, jotka voisivat käyttää leasing palveluja (kaikille yhteiset kysymykset)

1. Minkä kokoinen yritys on henkilömäärältään?
 - alle 5 henkilöä
 - 6 - 10 henkilöä
 - 11 - 20 henkilöä
 - 21 - 50 henkilöä
 - 51 - 99 henkilöä
 - yli 100 henkilöä

2. Mikä on yrityksen liikevaihto?
 - alle 200 000 euroa
 - 200 000 - 500 000 euroa
 - 500 000 - 1 miljoona euroa
 - 1 - 2 miljoonaa euroa
 - 2 - 10 miljoonaa euroa
 - 10 - 20 miljoonaa euroa
 - 20 - 100 000 miljoonaa euroa
 - yli 100 000 miljoonaa euroa

3. Monta ajoneuvoa yrityksellänne on? (mukaan luettuna henkilö- ja pakettiautot)

4. Millä tavalla yrityksenne ajoneuvokalusto on hankittu?
 - Huoltoleasing
 - Osamaksu
 - Rahoitusleasing
 - Vuokraus
 - Osto
 - Yrityksen henkilökunta ajaa omilla autoillaan työajoa

Kysymykset huoltoleasingia käyttäville yrityksille

5. Rastita kolme tärkeintä syytä miksi yrityksenne on valinnut huoltoleasingin?
 - Autot eivät sido pääomaa
 - Hintaa
 - Palvelut
 - Autoiluun liittyvät laskut ainoastaan yhdestä paikasta
 - Kulujen ennakoitavuus
 - Ei tarvitse käyttää omaa aikaa auton myymiseen
 - Käyttäjät voivat olla suoraan yhteydessä leasingyhtiöön ongelmatilanteissa
 - Ajoneuvot eivät ole yrityksen taseessa
 - Autopolitiikan laadinta
 - Joku muu mikä? (Kenttä vastaamista varten)

6. Mitkä seuraavista ovat mielestäsi leasingyhtiöiden kolme tärkeintä palvelua käyttäjille?
 - Polttoainekortit
 - huoltopalvelut
 - online-palvelut (kuten kustannusten seuranta ja sopimustiedot)
 - Sijaisautopalvelut
 - Odotusajan auto
 - Tiepalvelu
 - yksi numero mistä aina saa avun
 - jokin muu mikä? (kenttä vastaukselle)
7. Mitkä seuraavista ovat mielestäsi leasingyhtiöiden kolme tärkeintä palvelua yrityksen päättäjille / autoasioiden hoitajalle?
 - rekisteröintipalvelut
 - Polttoainekortit
 - online-palvelut (kuten kustannusten seuranta ja sopimustiedot)
 - Sijaisautopalvelut
 - Odotusajan auto
 - Tiepalvelu
 - Vakuutukset
 - Autopolitiikan teko / avustaminen
 - hinnoittelun läpinäkyvyys
 - jokin muu mikä? (kenttä vastaukselle)
8. Minkälaisia palveluita toivoisitte saavanne huoltoleasing yhtiöiltä?
9. Mitä keskittämisetuja toivotte saavanne huoltoleasing yhtiöiltä?
10. Minkä huoltoleasing yhtiön asiakas olette?
11. Minkä takia olette valinneet juuri kyseisen huoltoleasingyhtiön?
12. Kuinka tarpeellisenä pidätte leasing yhtiöiden asiakaskäyntejä esimerkiksi vuotuisten yhteenvetojen takia. Mikäli se on teistä tarpeellista, kuinka usein toivotte heidän tulevan luoksenne?
13. Tähän kenttään voitte vapaasti kirjoittaa muita ajatuksia, mielipiteitä ja kehittämissuhteita koskien huoltoleasingia tai sitä tarjoavia yrityksiä.

Kysymykset muita vaihtoehtoja valinneille yrityksille.

5. Rastita kolme tärkeintä syytä miksi yrityksenne ei käytä huoltoleasingia?
 - hinta
 - yritys haluaa olla velaton
 - huoltoleasing yritysten palvelut ovat riittämättömät
 - vaikeus päästä autosta eroon tarvittaessa
 - suurempi vapaus valita osto ja huoltopaikat itse
 - huoltoleasing yhtiön joustamattomuus
 - yrityksen autokannan koko
 - yritys haluaa hallita itse autokantaansa
 - ei ylimääräisiä maksuja esim. kilometrien ylityksistä

- joku muu mikä? (kenttä vastausta varten)
6. Onko yrityksellenne tarjottu huoltoleasing palveluita?
 7. Mikä saisi yrityksenne harkitsemaan huoltoleasingiin siirtymistä?
 8. Jos siirtyisitte huoltoleasingiin mitä palveluja haluaisitte huoltoleasing yrityksiltä?
 9. Mikäli yrityksenne siirtyisivät huoltoleasingiin mitä keskittämisetuja haluaisitte?
 10. Tähän kenttään voitte vapaasti kirjoittaa muita ajatuksia, mielipiteitä ja kehittämisehdotuksia koskien huoltoleasingia tai sitä tarjoavia yrityksiä.

Liite 2: Kysymykset leasing tuotteita tarjoaville yrityksille

Opinnäytetyö Autojen Huoltoleasingin kehitys yritysasiakkaiden kehitysehdotusten pohjalta.

Kysymykset leasingia tarjoaville yhtiöille.

1. Monta ajoneuvoa yrityksellänne on? (mukaan luettuna henkilö- ja pakettiautot)
2. Mitä palveluita koette asiakkaidenne tarvitsevan eniten?
3. Asiakkailta saamissani vastauksissa korostui ajoneuvojen palauttamisen kalleus. Olisiko mahdollista saada palauttaa auto hieman edullisemmin tai ilman kuluja, mikäli asiakkaan ajoneuvomäärä ylittää tietyn rajapyykin / he ovat keskittäneet autokantansa teille?
4. Vastauksissa korostui myös huoltoleasinghinnoittelu. Mihin huoltoleasingin hinnoittelu perustuu?
5. Kuinka usein teidän edustaja käy tapaamassa asiakkaan edustajia ja millä perusteella tämä käyntimäärä on valittu?
6. Onko asiakkailtanne tullut toiveita huoltoleasingpalveluiden suhteen ja kuinka olette tähän asiaan reagoineet?
7. Kuinka suuri osa teidän asiakkaista käyttää online-palveluita ja mitä asiakkaat pystyvät sieltä näkemään?
8. Oletteko harkinneet tarjota asiakkaillenne autojen huoltoon-nouto palveluita vai onko teillä sellainen tarjolla? (Asiakkaat haluaisivat, että tämä kuuluisi sopimuksen hintaan.)
9. Yritykset jotka eivät käytä huoltoleasingia kertoivat, että tärkeimmät syyt olla käyttämättä sitä on hinta ja ylimääräiset kulut esimerkiksi ylikilometreistä. Olisiko näihin olemassa jotakin lääkkeitä mitä huoltoleasing yhtiöt voisivat tarjota?
10. Onko teiltä tulossa huoltoleasingiin jotakin uusia palveluita tai onko teillä jotakin suunnitelmia huoltoleasingin kehittämiseksi?