

Jaakko Heikkilä

Korjaamon perustaminen

Opinnäytetyö
Kevät 2012
Tekniikan yksikkö
Auto- ja kuljetustekniikan koulutusohjelma



SEINÄJOEN AMMATTIKORKEAKOULU

Opinnäytetyön tiivistelmä

Koulutusyksikkö: Tekniikan yksikkö

Koulutusohjelma: Auto- ja kuljetustekniikan koulutusohjelma

Suuntautumisvaihtoehto: Auto ja työkonetekniikka

Tekijä: Jaakko Heikkilä

Työn nimi: Korjaamon perustaminen

Ohjaaja: Ari Saunamäki

Vuosi: 2012

Sivumäärä: 24

Liitteiden lukumäärä: -

Tämän opinnäytetyön tarkoituksena oli suunnitella JH Auto paint yritykselle korjaamon uudelleen perustamista koskeva suunnitelma yrityksen muuttaessa uusiin toimitiloihin Seinäjoelta Alahärmään. Työ sisälsi liiketoiminnan uudelleen käynnistämiseen liittyvää suunnittelua, sekä yrityksen uusien toimitilojen suunnittelua toimivaksi kokonaisuudeksi. Yritystoiminnan aloittamiseen uudella paikkakunnalla liittyy aina riskejä ja mahdollisuuksia, jotka on syytä tiedostaa jo alkuvaiheessa. Tätä opinnäytetyötä tullaan käyttämään hyväksi tulevaisuudessa yrityksen suunnitelmien toteuttamiseksi.

Tässä työssä käsiteltiin pääosin käytännön asioita yrityksen uudelleen käynnistämisen ja korjaamorakennuksen tilankäytön kannalta. Työssä pohdittiin lisäksi investointisuunnitelmaa ja markkinointia. Uudet toimitilat uudella paikkakunnalla antavat riskien lisäksi myös mahdollisuuden pohtia toiminnan laajentamista ja markkinoinnin kehittämistä yrityksen olemassaolon turvaamiseksi.

Avainsanat: Korjaamon suunnittelu, investointisuunnitelma, markkinointi.

SEINÄJOKI UNIVERSITY OF APPLIED SCIENCES

Thesis abstract

Faculty: School of Technology

Degree programme: Automotive and Transportation Engineering

Specialisation: Automotive and Work Machine Engineering

Author: Jaakko Heikkilä

Title of thesis: Starting a repair shop

Supervisor: Ari Saunamäki

Year: 2012

Number of pages: 24

Number of appendices: -

The purpose of this thesis was to make a reformation plan for the company called JH Auto paint as they are moving their workshop from Seinäjoki to Alahärmä. Work included the business operations - and also the business premises planning to achieve a good functionality. When starting a new business in a new location there are always risks and possibilities, which have to be taken into account at early phase. This thesis is to be used later on when the plans are to be made into practice.

The main elements of this work were to process the business reformation and workshop space arrangement. Also the investments and marketing were handled. Addition to the risks, a new workshop in a new location gives also a possibility to consider the ways to expand the operations and to do the marketing development to maintain company existence.

Keywords: repair shop planning, Investment plan, Marketing

SISÄLTÖ

Opinnäytetyön tiivistelmä.....	2
Thesis abstract.....	3
SISÄLTÖ.....	4
ALKUSANAT.....	6
1 JOHDANTO.....	7
2 LIIKETOIMINNAN TARKASTELUA.....	8
2.1 Liikeidea.....	8
2.2 SWOT-analyysi.....	9
2.3 Sijainti.....	9
2.4 Myytävät tuotteet ja palvelut.....	10
2.5 Asiakkaat.....	10
2.6 Kilpailu.....	10
3 MARKKINOINTI.....	12
3.1 Markkinatilanne ja kehitysnäkymät.....	12
3.2 Markkinoinnin järjestelyt ja menetelmät.....	12
3.3 Tuote ja palvelustrategia.....	13
3.4 Hintastrategia.....	13
3.5 Viestintästrategia.....	13
4 INVESTOINTISUUNNITELMA.....	15
4.1 Liikevaihto ja kapasiteetti.....	15
4.2 Käyttöaste.....	15
4.3 Kokonaiskustannukset.....	16
4.4 Poistot.....	16
4.5 Lainan tarve.....	16
5 KORJAAMOTILOJEN SUUNNITTELU.....	17
5.1 Lähtökohdat.....	17
5.2 Korjaamotila.....	19
5.3 Maalausammio.....	19
5.4 Toimistotilat.....	20
5.5 Varasto.....	21

5.6 Paineilmajärjestelmä	21
6 VISIO	22
7 RISKIEN HALLINTA JA YHTEENVETO	23
LÄHTEET	24

ALKUSANAT

Olen perustanut yritykseni opiskelujeni ohessa vuonna 2009. Yritykseni keskittyy ajoneuvojen korikorjauksiin ja maalauksiin. Olen aina ollut yrittäjähenkinen ja tuloshakuinen, mikä teki päätöksestä ryhtyä yrittäjäksi helpon. Oppini ajoneuvojen korikorjauksiin ja maalauksiin olen saanut pitkän harrastajauran kautta saadusta kokemuksesta. Opiskelujeni edetessä ja yritykseni kasvaessa olen hankkinut kotipaikkakunnaltani Alahärmästä vanhan maatilakiinteistön, johon olen kodin lisäksi remontoanut myös uudet toimitilat yritystäni varten. Yritykseni toimi Seinäjoella vuokratiloissa vuoteen 2011 asti, jonka jälkeen siirsin toimintani Alahärmään valmistuviin tiloihin. Uudet omat tilat antavat myös mahdollisuuden kehittää yrityksen toimintaa niin toimialojen kuin markkinoinninkin osalta. Uskon yritykseni pärjäämiseen myös uudella paikkakunnalla, koska alalla on aina kysyntää paikkakunnasta riippumatta ja vanha asiakaskuntakin on vielä kohtuullisen ajomatkan päässä.

1 JOHDANTO

Tarkoituksena on perustaa uudelleen jo olemassa oleva yritys, joka on muuttanut uudelle paikkakunnalle uusiin tiloihin. Yritys on keskittynyt ajoneuvojen korikorjauksiin ja maalauksiin. Tulevaisuudessa on tarkoitus laajentaa myös ajoneuvojen huoltoihin sekä pienempien metalliteollisuuden kappaleiden märkämaalauksiin. Uudet tilat käsittävät 140-neliöisen korjaamotilan, 40-neliöisen toimistohuoneen, sekä 15 neliöisen varastohuoneen. Koska tilat ovat jo valmiiksi remontoitu, käytännön korjaamosuunnittelu tehdään vain kalustuksen sijoittelun suunnittelulla toimivaksi kokonaisuudeksi. Autopaikkoja korjaamotilassa on maalausammion lisäksi 2, joista toiseen tulee jo yrityksen aiemmissa tiloissa palvellut saksinostin. Yritys työllistää yhden työntekijän lisäksi toisen alihankintaperiaatteella toimivan osa-aikaisen työntekijän.

Asiakasryhminä ovat yksityishenkilöt, erilaiset yritykset, sekä vakuutusyhtiöt. Yritys tulee korjaamaan mahdollisuuksien mukaan kaikentyyppisiä ajoneuvoja moposta linja-autoon.

Ajoneuvojen korikorjaus ja maalaus on suhteellisen suhdannevapaata toimintaa. Kolari- ja ruostevaurioita tulee taantumankin aikaan ja kysyntä on näin ollen taasaista pitkin vuotta. Toisaalta taantuma ja heikot tulevaisuuden näkymät saavat asiakkaat helpommin korjaamaan vanhaa kuin hankkimaan uutta.

2 LIIKETOIMINNAN TARKASTELUA

2.1 Liikeidea

Jokaisella yrityksellä on alkuvaiheessaan oltava liikeidea, joka kertoo yrityksen palveluista, tuotteista ja niiden markkinointitavoista eri kohderyhmille. Avainkysymys on: miksi asiakas valitsee juuri minun yritykseni tarjoamat palvelut? Liikeideaa kehittäessä on myös mietittävä, miten yritys aikoo menestyä kilpailussa markkinoilla ja mikä on sen kilpailuetu. Kilpailuetu on yrityksen markkinoilla tarjoama paremmuus muihin yrityksiin nähden, jonka se kykenee markkinoimaan ja toteuttamaan kannattavuuden rajoissa. (Bergström & Leppänen 2009, 29.)

Liikeideana on perustaa uudelleen uusiin tiloihin uudelle paikkakunnalle jo olemassa oleva korjaamoyritys. Yritys on aiemmalla toimipaikallaan keskittynyt ajoneuvojen korikorjauksiin ja maalauksiin. Toiminnan käynnistyessä uudelleen yritys laajentaa toimialojaan myös ajoneuvojen huoltoihin, sekä metalliteollisuuden pienten alle 100 kiloa painavien kappaleiden märkämaalaukseen.

Yrityksen tiloissa olevaa maalauskammiota tullaan myös vuokraamaan asiakkaille, joka haluaa itse maalata pohjustamansa ajoneuvon tai muun esineen. Maalauskammiota vuokrataan yrityksen työtilanteen mukaan aukioloajan ulkopuolella ja sovitusti myös viikonloppuisin.

Yritys on auki arkisin kello 9-17. Palvelun joustavuutta ajatellen yrityksessä voi asioida muunakin aikana, mikäli siitä erikseen sovitaan. Yrityksen toiminta tulee olemaan kausiluontoista ja yrityksen on tärkeä tunnistaa kausivaihtelut, jotka kuuluvat lyhytaikaisen kysynnän muutoksiin. Kausivaihtelut voivat alasta riippuen liittyä vuodenaikoihin tai jopa vuorokauden tunteihin (Bergström & Leppänen 2009, 65-68). Yrityksen toiminta on ympärivuotista, mutta sesonkiaika osuu syksystä kevääseen. Sesonki alkaa ensilumien aikaan, jolloin tien liukkaus tulee yllätykseksi autoilijoille ja aiheuttaa kolaripiikin tilastoihin. Sesonki päättyy loppukevääseen, jolloin ajoneuvoja aletaan ehostaa kesää varten.

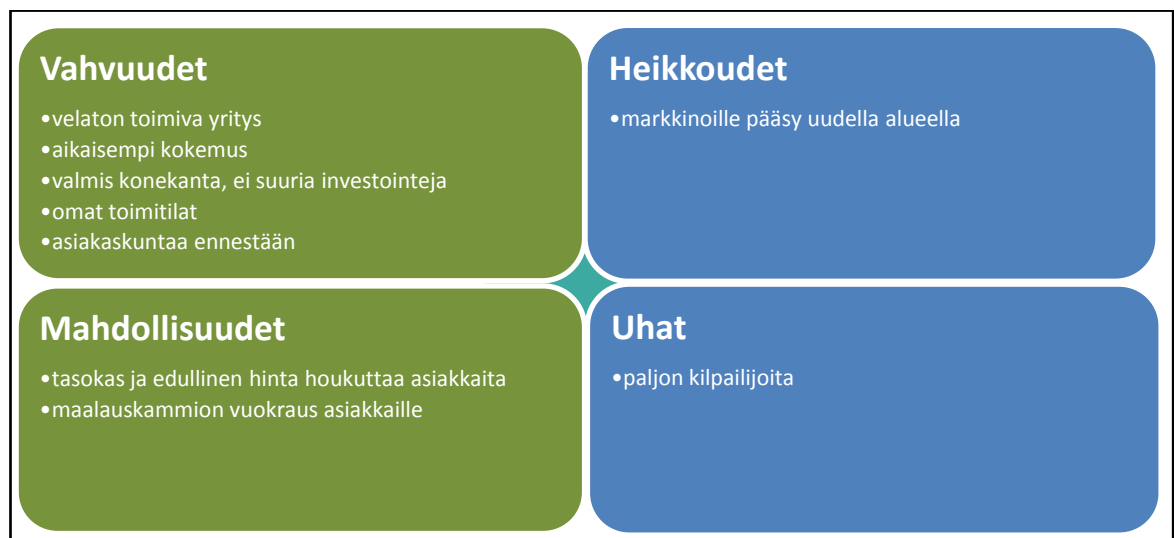
Yritys vuokraa aukioloajan ulkopuolella maalauskammiota asiakkaidensa käyttöön, jotka haluavat maalata itse ajoneuvonsa tai muun esineen. Alueella on paljon

maalaustaitoisia henkilöitä, joilla ei ole työhön sopivaa tilaa. Yritys tulee palvelemaan myös pelkän maalaustilan tarvitsevia harrastajamaalareita ja saa sitä kautta lisätuloja toimintaansa.

2.2 SWOT-analyysi

Swot-analyysi on taulukkotyökalu, jolla tutkitaan yrityksen vahvuuksia (strength), heikkouksia (weakness), mahdollisuuksia (opportunities) ja uhkia (threats). Taulukon avulla yritys pystyy vaivattomasti arvioimaan toimintaansa (taulukko 1.)

Taulukko 1. SWOT-analyysi.



2.3 Sijainti

Yrityksen uudet tilat sijaitsevat Alahärmässä vilkkaasti liikennöidyn Valtatie 19 läheisyydessä noin 5 kilometrin päässä paikkakunnan keskustasta. Yrityksen toimiala ei vaadi keskeistä sijaintia, koska osa asiakaskunnasta saattaa tulla satojenkin kilometrien päästä.

2.4 Myytävät tuotteet ja palvelut

Yritys myy pääsääntöisesti ajoneuvojen korikorjaus ja maalauspalvelua. Korikorjaus käsittää ruostevaurioiden sekä kolarin seurauksena syntyneiden vaurioiden korjausta. Lähes kaikissa tapauksissa vauriokorjattu kohta joudutaan myös maalamaan uudelleen. Yritys tekee myös korjausarviot vakuutusyhtiön kautta tullessiin ajoneuvojen vaurioiden korjaustoimenpiteisiin. Toiminnan uudelleen käynnistyessä yritys aloittaa myös ajoneuvojen huollot, joihin sisältyvät katsastusremontit ja muut huoltotoimenpiteet. Myös pienempien metalliosien teollisuusmaalaus lisää yrityksen toimialoihin toiminnan uudelleen käynnistyttyä.

Työajan ulkopuolella tapahtuva maalausammion vuokraus asiakkaille, jotka haluavat maalata itse ajoneuvonsa tai muita pintakäsittelyä vaativia kohteita antavat edullisemmän mahdollisuuden osaaville harrastajille ostaa maalaustyö itselleen. Maalausammion käytön vuokra peritään tuntihintana ilmanvaihtokoneiston käynnistyksestä sammutukseen ja maalattu ajoneuvo saa kuivua maalausammiossa seuraavaan aamuun asti veloituksetta. Maalauksen valmisteluun käytettävät tarvikkeet laskutetaan erikseen.

2.5 Asiakkaat

Asiakkaina ovat yksityishenkilöt ja yritykset Etelä-Pohjanmaan alueella. Myös muualla asuvat ovat tervetulleita asiakkaiksi, mutta mainonta keskittyy pääasiassa Etelä-Pohjanmaan kattavalle alueelle. Yritys suorittaa myös vakuutusyhtiöiden toimeksiantoja.

2.6 Kilpailu

Yrityksen menestyminen markkinoilla riippuu paljolti siitä, miten se erottuu kilpailijoista. Yrityksen on hyvä tuntea kilpailijansa toimintatavat, vahvuudet ja heikkoudet. Yrityksen on löydettävä itselleen kilpailuetu muihin nähden, mikä takaa sen pysyvyyden markkinoilla. (Yrityksen kilpailukeinot 2012.)

Alahärmän ympäristössä on muutamia vastaavan toimialojen yrityksiä, joista osa on keskittynyt ainoastaan vakuutusyhtiöiden kautta tulleisiin ajoneuvojen korikorjaus ja maalaustöihin. Kilpailevien yritysten hintataso on huomattavasti tämän toimintansa uudelleen käynnistävän yrityksen hintatasoa korkeampi, mikä johtuu osin toiminnan korkeista kustannuksista. Tämä aloittava yritys kykenee tarjoamaan palveluja muita edullisemmin ja käyttää sekä tunti, että urakkapohjaista hinnoittelua. Työn hinta voidaan vanhemman ajoneuvon kohdalla suunnitella asiakkaalle kannattavaksi käyttämällä halvempaa maalia maalauksessa ja rikkoutuneet osat voidaan korvata purkamo-osilla. Myös maalausammion vuokrausta asiakkaan käyttöön ei ole mahdollista saada kilpailevilta yrityksiltä, mikä myös mainittakoon kilpailuetuna tässä yrityksessä.

3 MARKKINOINTI

3.1 Markkinatilanne ja kehitysnäkymät

Edellisen taantuman aikana 2008-2009 yritykset pystyivät hyvin pitämään työntekijänsä töissä, mutta nyt on tilanne heikentynyt. Autoalalla yritysten kannattavuus on huonontunut ja jälkimarkkinointi tuo ison osan katteesta. Myös uusin työehtosopimus on tuonut lisäkustannuksia alan yrityksille. (Jäsentiedote.2011.)

Korjaamotoiminta kokonaisuudessaan on Suomessa ympärivuotista. Taantuman aikaan oletetaan ihmisten olevan varovaisempia ja korjaamaan ennemmin vanhaa kuin ostamaan uutta. Ajoneuvojen korikorjausten sesonkiaika alkaa loppusyksystä ensilumen yllätettyä autoilijat ja päättyy loppukevääseen, kun halutaan korjauttaa kesäksi talven aikana syntyneet ruoste- ja kolarivauriot. Myös harrastepuolella ajoneuvojen rakentelut ja mahdolliset maalaustyöt suoritetaan aina talvisin, jotta ne valmistuisivat kesän ajokauden alkuun.

3.2 Markkinoinnin järjestelyt ja menetelmät

Tärkeänä tekijänä markkinoinnissa ovat olemassa olevien ja uusien asiakkaiden toiveet ja tyytyväisyys, joiden mukaan markkinointia tulee kehittää. Tärkeää on että asiakkaat käyttävät yrityksen palveluja jatkossakin ja ovat tyytyväisiä. Markkinoinnilla tulee edistää asiakastyytyväisyyden luomista, kehittämistä ja hyödyntämistä. Asiakastyytyväisyys ohjaa markkinointia ja mittaa sen onnistumista. Asiakassuhdemarkkinoinnin ydin onkin jatkuva asiakaspalaute. (Bergström & Leppänen, 484.)

Asiakassuhteita tullaan kehittämään ottamalla asiakaspalautteet ja kehitysehdotukset vastaan. Palvelun laatu ja hintataso tullaan pitämään sellaisena, että asiakkaat ovat tyytyväisiä ja tulevat käyttämään yrityksen palveluja jatkossakin. Markkinointi on hyvin tärkeässä asemassa varsinkin, kun yritys on aloittamassa toimintaa uudella markkina-alueella.

Markkinointi tulee tapahtumaan aluksi Internetissä sekä paikallis- ja maakuntalehdissä. Yritykselle tehdään omat www-sivut, joista ilmenee yrityksen tarjoamat palvelut. Sivuille tulee myös kuvagalleria yrityksen aiemmin tekemistä töistä. Myös sosiaaliseen mediaan kuten Facebookiin tullaan luomaan yritystä markkinoiva profiilisivu. Paikallislehteen tuleva ilmoitus julkaistaan joka toinen viikko ja maakuntalehdessä kerran kuukaudessa.

3.3 Tuote ja palvelustrategia

Yrityksen toiminnan pääpaino on markkinoinnissa ajoneuvojen korikorjaus ja maalaustöissä. Toiminta tullaan kuitenkin laajentamaan myös ajoneuvojen huoltoihin, sekä metalliteollisuuden pienempien metalliosien teollisuusmaalauksiin. Lisäksi markkinoidaan maalausammion vuokrausta harrastajamaalareille, koska tällä palvelulla erotutaan kilpailijoista.

3.4 Hintastrategia

Yrityksen tuntiveloitus kaikista töistä on 60 €/h, mikä on kilpailevia lähialueen yrityksiä alempi. Töitä suoritetaan myös tapauskohtaisesti urakkahinnoittelulla, mikä laskee asiakkaan kynnystä myös vanhempien ajoneuvojen korjauttamiseen. Töissä mahdollisesti käytettävien varaosat myydään 20-50 %:n katteella osasta riippuen. Maalausammion vuokra on 60€/h ja se peritään ammion käynnissä olevasta ajasta. Maalaustyöhön tarvittavat suojaustarvikkeet ja pesuaineet veloitetaan erikseen.

3.5 Viestintästrategia

Viestinnällä pyritään tuomaan uudella markkina-alueella toimintansa aloittava yritys kuluttajien tietoisuuteen. Markkinointivälineenä käytetään Internetiä sekä paikallis- ja maakuntalehtiä. Tulevaisuudessa näkyvyyttä hankitaan myös erilaisissa harrasteajoneuvoja esittelevissä tapahtumissa

Paikallislehdissä Yrityksen mainos tullaan julkaisemaan 2 kertaa kuukaudessa joka toinen viikko, kun taas maakuntalehdissä kerran kuukaudessa. Mainoksessa tulee myös olemaan yrityksen Internet-sivujen osoite.

Yritykselle luodaan Internetiin omat kotisivut, jotka sisältävät tietoa yrityksen tarjoamista palveluista ja kuvagallerian joistain yrityksen tekemistä töistä. Yrityksen näkyvyyttä tuodaan myös sosiaaliseen mediaan luomalla facebook sivustolle yrityksen toimintaa markkinoiva profiilisivu.

4 INVESTOINTISUUNNITELMA

4.1 Liikevaihto ja kapasiteetti

Yrityksen kapasiteetti on kaksi autopaikkaa ja yksi kokopäiväinen työntekijä. Yrityksen osa-aikaisen kiireapulaisen on arvioitu kattavan toisen autopaikan 40 tunnin ajan kuukaudessa. Tuntiveloitus on 60 €/h.

Normaalin työpäivän pituus on 8,0 h ja kun kiireapulaisen tarve lisätään päivän tunteihin kapasiteettia muodostuu $8,0 \text{ h} * 60 \text{ €/h} + 2,0 \text{ h} * 60 \text{ €/h} = 600 \text{ €}$

Töissä tarvittavien varaosien ja tarvikkeiden myynnin arvo on ennustettu olevan 120 € päivässä, joka lisätään päivän kapasiteettiin. Päivän kapasiteetti töistä ja varaosista on $600 \text{ €} + 120 \text{ €} = 720 \text{ €}$

Vuodessa on 220 työpäivää. Toiminta on melko tasaista ympäri vuoden, joten mahdollista sesonkiaikaa ei tulla ottamaan huomioon arvioivassa laskelmassa. Näin ollen kapasiteetti on $220 * 720 = 158400 \text{ €}$

Yritys saa tuloja myös työajan ulkopuolella tapahtuvasta maalausammion vuokraamisesta, jonka tarve on arvioitu olevan 80 h/vuosi. Maalausammion vuokrauksesta saadut vuositulot olisivat näin ollen $80,0 \text{ h} * 60 \text{ €/h} = 4800 \text{ €}$.

Kapasiteetti on siis $158400 \text{ €} + 4800 \text{ €} = 163200 = 163\ 000 \text{ €/vuodessa}$

4.2 Käyttöaste

Käyttöaste mittaa yrityksen todellista kuormitusta, joka ilmoitetaan prosenttiosuutena yrityksen kapasiteetista. Korjaamojen käyttöasteet ovat 60-85 %. Yritys tavoittelee 70 %:n käyttöastetta. Yrityksen liikevaihdon tavoite on silloin $0,7 * 163000 \text{ €} = 114100 \text{ €}$ vuodessa.

4.3 Kokonaiskustannukset

Kokonaiskustannukset muodostuvat kiinteiden- ja muuttuvien kustannuksien summasta. Kiinteät kustannukset eivät riipu myynnin tai tuotannon määrästä vaan ne pysyvät vakiona, vaikka toiminta-aste muuttuisi. Muuttuvat kustannukset ovat riippuvaisia toiminta-asteesta ja niihin lukeutuvat esimerkiksi maalaustarvikkeiden hankintamenot. (Koskimäki.2011,16.) Yrityksen kiinteät kustannukset on esitetty taulukossa 2

Taulukko 2. Kiinteät kustannukset.

Toimitilat + vesi	150 €
Lämmitys	200 €
Sähkö	150 €
Palkat	2 000 €
Yhteensä	2 500 €

Kokonaiskustannukset ovat muuttuvien kustannuksien ja kiinteiden kustannuksien summa. Yrityksen muuttuvien kustannuksien osuudeksi on arvioitu 1000 €, näin ollen kokonaiskustannukset kuukaudessa ovat 3500 €. Kokonaiskustannuksien arvioitu määrä muodostaa myös katetuoton kriittisen pisteen, jolla myyntiä tulisi vähintään kuukaudessa saatava aikaan.

4.4 Poistot

Yrityksellä on ennestään jo olemassa oleva laite ja konekanta. Toiminnan laajentuessa ajoneuvojen huoltoon ja teollisuusmaalauksiin tulee ajankohtaiseksi hankkia ajoneuvotesteri sekä ilmastoinnin huoltolaite. Hankintojen on arvioitu kustantavan 5000 € ja poisto-aika on 5 vuotta.

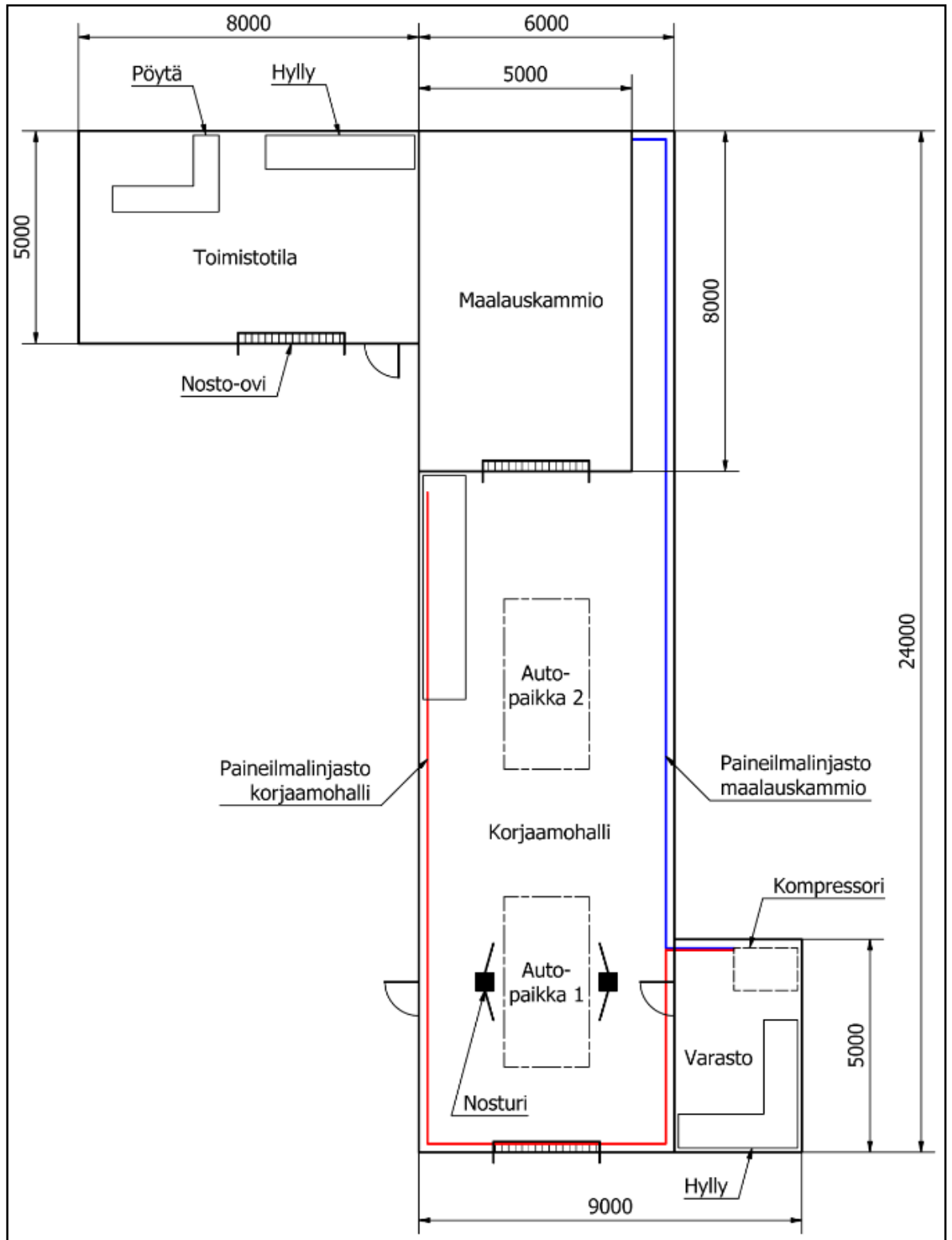
4.5 Lainan tarve

Yritys on toiminut vuodesta 2009 vuokratiloissa Seinäjoella. Muuttoon ja vähäisiin investointeihin yritys ei tule tarvitsemaan lainarahoitusta.

5 KORJAAMOTILOJEN SUUNNITTELU

5.1 Lähtökohdat

Yritys on aiemmin toiminut Seinäjoella sijaitsevissa 150 neliön vuokratiloissa vuoteen 2011 asti. Yritys muutti talvella 2012 Alahärmässä sijaitseviin omiin tiloihin, joita on remontoitu tulevaa yritystoimintaa varten. Lähtökohtana on noin 200 neliöinen remontoitu tyhjä tila, joka koostuu kolmesta eri osasta. Yritys pystyy hyödyntämään lähes kaiken edellisten toimitilojen käytössä olleen kone- ja työkalukan-
nan, joten suuria lisäinvestointeja ei tarvita. Suunnittelu keskittyy vain tilankäytön toteuttamiseen. Korjaamotilasta laaditaan myös pohjapiirros (Kuvio 1).



Kuvio 1. Pohjapiirros.

5.2 Korjaamotila

Korjaamotilan leveys oli ainoastaan 6000, mikä antoi haastetta tilan suunnittelulle. Korjaamotilan alkupäähän sijoitetaan kaksi vaadittua autopaikkaa, josta perimmäiseen sijoitetaan ajoneuvonostimen paikka. Ajoneuvonostimena käytetään yrityksen edellisissä tiloissa palvelutta saksinostinta. Saksinostin on sopiva kapeaan tilaan, koska siinä ei ole tilaa vieviä pilareita ja sitä voi tarvittaessa siirtää helposti. Saksinostin on erittäin käytännöllinen ajoneuvojen korikorjaustöitä tehdessä ja sen avulla pystytään suorittamaan muutkin yleisimmät ajoneuvojen huoltotyöt.

Korjaamotilan kalusteet ja työkalut lukuun ottamatta korikorjaus- ja maalaustyössä käytettäviä käsityökaluja sijoitetaan korjaamotilan etuosaan, jotta autopaikkojen ympärillä olisi mahdollisimman tilava työskennellä. Korikorjauksessa ja maalaustyöissä tarvittavat käsityökalut sijoitetaan seinällä olevaan telineeseen nosturilla varustetun autopaikan kohdalle. Myös koneellisessa hionnassa käytettävä pölynpoistoimuri sijoitetaan samaan kohtaan lattialle seinätelineen alapuolelle. Korjaamotilan työtaso ruuvipenkkeineen, liikuteltavat työkalut sekä muut käsityökalut sijoitetaan vasemmalle puolelle korjaamotilan takaosaan. Työtason yläpuolelle asennetaan reikämäistä työkaluseinää koukkuineen, johon kaikki irralliset käsityökalut voidaan kiinnittää. Liikuteltavat työkalut kuten mig-hitsi ja työkaluvaunu sijoitetaan työtason viereen, mistä ne on helppo tilapäisesti siirtää tarpeen mukaan halutulle autopaikalle. Korjaamotilan jäteastiat sijoitetaan tilan alkupäähän nosto oven läheisyyteen, josta ne on helppo siirtää ulos korjaamotilasta asianmukaista jälkikäsitteilyä varten. Korjaamotilan käyntiovi sijaitsee myös nosto-oven läheisyydessä. Korjaamotilan kalustamiseen pystytään käyttämään kaikki yrityksen edellisessä toimitilassa käytetyt kalusteet ja työkalut, näin ollen uuden korjaamotilan kalustuksessa vältetään isoilta perustyökalujen ja korjaamokalusteiden lisäkustannuksilta.

5.3 Maalausammio

Maalausammio sijoitetaan alkavaksi korjaamotilan takaosasta ja se erotetaan teräsrakenteisella seinäelementillä. Seinäelementti sisältää koottavan kolmeosaisen profiiliputkesta valmistetun runko-osan, 3-lehtiset taiteovet, sekä käyntioven

maalaukammioon. Yritys myi vanhan toiminnassa olleen maalaukammionsa sen uusiin tiloihin sopimattomuuden vuoksi. Vanhasta maalaukammioista saaduilla varoilla yritys valmisti uusiin tiloihin uuden, suuremman ja rakennuksen fyysiset mitat huomioivan maalaukammion. Maalaukammion pohjan alaksi jää 8000x5000 ja on rakenteeltaan sivuimukammio. Uusi maalaukammio on toimintaperiaatteiltaan samankaltainen ylipainekammio kuin yrityksen edellinenkin maalaukammio. Olennaisena erona on fyysisten mittojen lisäksi kammion poistojärjestelmän rakenne. Uuden kammion pölynpoisto tapahtuu lattianrajassa viistetyn seinän sisässä olevan linjaston kautta, kun edellisessä pöly poistui suoraan auton alla välipohjan sisällä olevan putkiston kautta. Uuden maalaukammion pölynpoistojärjestelmän rakenteen ansiosta maalaukammiossa voidaan myös suorittaa ajoneuvojen pesutöitä ja käyttää maalaustöissä apuna rengasnostinta. Myös painavien teräsrakenteiden pintakäsittely uudessa maalaukammiossa onnistuu paremmin, koska enää ei tarvitse huomioida teräsrakenteisen välipohjan kantavuutta. Lisäksi välipohjasta eroon pääsemällä saavutetaan helpompi maalaukammioon siirto, koska korjaamotilan ja maalaukammion lattia on samalla tasolla.

5.4 Toimistotilat

Toimistotilat ovat rakennuksessa maalaukammion takaosan vasemmalla puolella. Toimistotiloihin ei tule korjaamotilan tai maalaukammion puolelta omaa sisäänkäyntiä puhtaanapitosyistä, vaan sisäänkäynti on rakennuksen ulkopuolelta. Toimistotilat toimivat samalla yrityksen sosiaali tiloina. Toimistotiloihin on käyntioven lisäksi asennettu pienikokoinen nosto-ovi. Toimistotiloissa saatetaan säilyttää tilapäisesti asiakkaalle maalattuja irto-osia ja tilattuja tavaroita, mikä tuli myös huomioida toimistokalusteiden sijoittelun suunnittelussa. Toimistokalusteet sijoitetaan toimistotilan takanurkkaan vasemmalle nosto ja käyntiovelta katsottuna. Toimistokalusteisiin kuuluu mittatilauksena teetetty L-muotoinen tiski, 4 tuolia, ja ATK-laitteet. Toimistotiloihin sijoitetaan myös pukukaapisto, jääkaappi ja kahvinkeitin. Lisäksi toimistotilaan asennetaan hylly- ja kaappitilaa säilytystilaksi takaosan seinälle.

5.5 Varasto

Varastotilaksi rakennettu 3000 x 5000 kokoinen tila sijaitsee korjaamotilan etuosan oikealla puolella. Varastoon on yksi lukittava käyntiovi korjaamotilan puolelta. Varastoon sijoitetaan paineilmajärjestelmään kuuluvat paineilmakompressori ja paineilman kuivain. Yrityksen käyttämä paineilmakompressori on mäntämallin kompressori, joka pitää kovaa ääntä käydessään. Meluhaitan minimoimiseksi ja tilan säästön maksimoimiseksi paineilmakompressori sijoitetaan varastoon. Varastoon asennetaan myös hylly ja kaappitilaa huolto- ja maalaustöissä käytettävien tarvikkeiden ja varaosien varastointia varten. Myös harvemmin käytettävät työkalut pidetään varastossa korjaamotilan tilansäästöä ajatellen.

5.6 Paineilmajärjestelmä

Paineilmajärjestelmä on olennainen osa yrityksen toimintaa, koska lähes kaikki tärkeimmät työkalut ovat paineilmakäyttöisiä. Myös ajoneuvojen maalaus tapahtuu paineilmatoimisilla maaliruiskuilla. Paineilmajärjestelmä käsittää paineilmaa tuottavan kompressorin ja linjastonsa lisäksi erinäisiä epäpuhtauksia erottelevia komponentteja. Paineilmajärjestelmän suunnittelua tukemaan on olemassa erilaisia taulukoita ja paineilman laatua määritteleviä standardeja (Tecalemit).

Koska toimiva paineilmajärjestelmä oli jo edellisistä toimitiloista, suunnitteluun ei paneuduttu tässä opinnäytetyössä sen syvällisemmin. Linjasto koostuu kahdesta eri linjastosta, jonka ilmantuottajana toimii varastoon sijoitettu mäntäkompressori. Mäntäkompressori on yhdistetty paineilmankuivaimeen, josta jaetaan oma linjasto korjaamotilaan ja maalausammioon. Maalausammion linjasto suunniteltiin sisältämään ainoastaan yhdellä maaliruiskun letkulla olevalla liittimellä, jota edeltää paineensäädin ja 3 karkeuksista epäpuhtauksia erottelevaa suodatinyksikköä. Korjaamotilan paineilmalinjasto asennetaan kulkemaan varastotilan puolen pitkän seinän suuntaisesti ja siinä oli 8 pikaliitinpistoketta paineilmaletkua varten. Myös paineilmalinjastot ovat merkittynä pohjapiirroksen.

6 VISIO

Yritys tulee alussa jatkamaan toimintaansa samalla tavalla kuin ennen muuttoa vanhoista tiloistaan. Ajoneuvojen korikorjaukset ja maalaukset ovat pääartikkeli. Toimintaa tullaan laajentamaan myös ajoneuvojen huoltoihin sekä pienempien metalliosien teollisuusmaalauksiin. Laajennustoimet pyritään tekemään pikkuhiljaa toiminnan lähdettyä kunnolla käyntiin. Yritystä pyritään markkinoimaan mahdollisimman paljon eri tavoilla uusien asiakkaiden saamiseksi. Harrastajamaalareita, joilla ei ole omia tiloja tullaan palvelemaan vuokraamalla maalauskammiota yrityksen aukioloajan ulkopuolella. Yritys tulee hankkimaan näkyvyyttä myös maakunnan rajojen ulkopuolelta osallistumalla erilaisiin autoalan tapahtumiin. Tulevaisuudessa kysynnän kasvaessa harkitaan uuden kokopäiväisen työntekijän palkkaamista.

7 RISKIEN HALLINTA JA YHTEENVETO

Riskienhallinta käynnistyy tunnistamalla riskilajit. Niitä ovat muun muassa liike-, kilpailu-, suhdanne-, investointi, tuote-, myynti-, markkinointi-, ja henkilöstöriskit. Lisäksi voidaan eritellä lakeihin ja säännöksiin pohjautuvat riskit sekä sopimus- ja vastuuriskit. Riskienhallinnan avulla luodaan keinot, joilla osataan paremmin suojautua tulevaisuudessa mahdollisesti tapahtuvia negatiivisia muutoksia kohtaan. Riskienhallinnalla pyritään siis minimoimaan kaikki yrityksen toiminnan sisältämät tai aiheuttavat riskit. (Nietola, &., Alaruikka,. 2005, 25.) Yrityksen toiminnan käynnistämiseen uudella paikkakunnalla liittyy aina riskejä. Yritykselle on saatava näkyvyyttä, että potentiaaliset asiakkaat kiinnostuisivat siitä ja valitsisivat sen palvelut kilpailevan yrityksen sijaan. Moni asiakas saattaa olla arka uudelle tekijälle ja viedä työn jo paikkakunnalla toimineen kilpailijayrityksen tehtäväksi. On tärkeää, että heti alussa työn jälki on laadukasta ja asiakas saadaan lähtemään tyytyväisenä. Riskeiltä yritys pyrkii suojautumaan pitämällä laadun työn laadun korkeana ja hinnoittelun kilpailukykyisenä. Suuria investointeja ei myöskään tehdä ilman perusteellista kannattavuuslaskelmaa, mikä vähentää riskejä.

Uuden yrityksen tuominen uudelle paikkakunnalle ei ole koskaan yksinkertainen työ. On riski lähteä vanhalta tutulta markkina-alueelta tuntemattomaan tietämättä, saako toimintaa koskaan käynnistymään yhtä menestyksekkäästi. Opinnäytetyössä on pohdittu perusasioita yrityksen muuttamisesta uusiin tiloihin ja toiminnan uudelleen käynnistämiseen. Opinnäytetyötä tullaan tulevaisuudessa käyttämään apuna toiminnan uudelleen käynnistämisessä ja kehittämisessä.

LÄHTEET

Bergström, S. & Leppänen, A. 2009. Yrityksen asiakasmarkkinointi. Helsinki: Oy Edita Ab

Jäsentiedote 4/2011. [www-dokumentti] Saatavana: <http://www.aakl.fi>

Koskimäki, M. 2011. Moottoripyöräkorjaamon liiketoimintasuunnitelma. Opinnäytetyö. Tampereen ammattikorkeakoulu.

Nietola, O. & Alaruikka, A-M. 2005. Yritysanalyysit alihankkijoiden arvioinnissa. Liikenne- ja viestintäministeriön julkaisuja.68/2005.

Tecalemit 2010. Hyvää paineilmaa- esite. [www-dokumentti] Saatavana: <http://www.tecalemit.fi>

Yrityksen kilpailukeinot. 2012. [Verkkosivusto] Saatavana: <http://www.joensuu.fi/taloustieteet/markkinointi/kuluttajamarkkinointi/kul4.htm>