

Saimaan ammattikorkeakoulu
Liiketalous Lappeenranta
Liiketalouden koulutusohjelma
Laskentatoimi

Risto-Jaakko Tuisku

Kilpailija-analyysi kahdesta autokaupan alan yrityksestä

Opinnäytetyö 2014

Tiivistelmä

Risto-Jaakko Tuisku

Kilpailija-analyysi kahdesta autokaupan alan yrityksestä, 41 sivua, 14 liitettä

Saimaan ammattikorkeakoulu

Liiketalous Lappeenranta

Liiketalouden koulutusohjelma

Laskentatoimen suuntautumisvaihtoehto

Opinnäytetyö 2014

Ohjaajat: Lehtori Saara Heikkonen, Saimaan ammattikorkeakoulu

Opinnäytetyön tarkoituksena oli tehdä kilpailija-analyysi kahdesta autokaupan alan yrityksestä. Kilpailija-analyysi tarkoittaa tiedonhankintaa ja analyysiä, jossa kohteena olevasta toimialan tai yrityksen taloudellisesta tilasta ja kilpailukyvyistä tehdään tarkka kuvaus. Yrityksiä oli tarkoitettu verrata toisiinsa ja alan keskiarvoihin kannattavuuden, maksuvalmiuden, vakavaraisuuden ja kasvun näkökulmista vuosien 2010–2013 arvoilla. Yrityksiä verrattiin tunnusluvuilla, jotka laskettiin Kauppalehden Tietopalvelusta saatujen tilinpäätöstietojen avulla.

Teoriaosuudessa käsiteltiin tarkemmin kilpailija-analyysiä, tunnuslukuja, SWOT-analyysia ja Porterin kilpailija-analyysimallia. Empiriaosuus toteutettiin kvalitatiivisena eli laadullisena tutkimuksena, jossa tutkittiin valittuja yrityksiä niiden tilinpäätöstiedoista saatavien tietojen avulla. Tunnuslukujen laskemiseen käytettiin Visma Navita -ohjelmaa, minkä jälkeen lukuja selvennettiin tekemällä niistä kaavioita Excel-ohjelman avulla.

Tutkimuksen tarkoituksena oli saada selville valittujen yritysten todellinen taloudellinen ja kilpailullinen asema sekä asiat, jotka näihin vaikuttivat. Tämän opinnäytetyön tulosten perusteella selvisi, että molemmilla yrityksillä on vahvuutensa, mutta Auto-Sunin taloudellinen tilanne sekä kilpailullinen asema on hieman parempi kuin Auto-Killalla.

Asiasanat: kilpailija-analyysi, tilinpäätösanalyysi, tunnuslukuanalyysi

Abstract

Risto-Jaakko Tuisku

Competitor analysis of two companies in the field of car sales, 41 pages, 14 appendices

Saimaa University of Applied Sciences

Faculty of Business and Administration, Lappeenranta

Degree Programme in Business Administration

Specialisation in Accounting

Bachelor's Thesis 2014

Instructor: Ms Saara Heikkonen, Senior Lecturer

The Purpose of this thesis was to conduct a competitor analysis of two local companies in the field of car sales. The main objective of the thesis was to recognize the biggest differences between the chosen companies. The study focuses on comparing companies with each other and with industry average in perspective of profitability, liquidity, solvency and growth. The financial statements that were calculated were obtained from Kauppalehti Tietopalvelut.

In the theoretical part of the thesis there is information about the competitor analysis, financial statement analysis, and the key figure analysis. The research material used in this study was from literature and Internet sources. Research method of the empirical part in this study was qualitative and the purpose was to produce and analyse understandable information about financial statements. Key figures were calculated with the Visma Navita program and the results were made clearer by making charts with the Excel program.

The analysis showed that financial situation of both companies was quite good, but Auto-Suni's capital adequacy and competitive position was better than Auto-Kilta's. Based on this, the conclusion is that Auto-Suni's future might be brighter in the challenging business world.

Keywords: competitor analysis, financial statement analysis, key figure analysis

Sisältö

1	Johdanto.....	6
1.1	Tutkimuksen tarkoitus ja tavoitteet.....	6
1.2	Perusteluja aiheen tutkimiseen.....	6
1.3	Rajaukset ja tutkimusmenetelmät.....	7
2	Tilinpäätösanalyysi.....	8
2.1	Perinteinen tilinpäätösanalyysi.....	8
2.2	Toimiala-analyysi.....	10
2.3	Yritysanalyysi.....	10
2.4	Tunnuslukuanalyysi.....	11
3	Tunnusluvut.....	11
3.1	Kannattavuus.....	11
3.2	Vakavaraisuus.....	13
3.3	Maksuvalmius.....	14
3.4	Kiertoaika- eli tehokkuusluvut.....	15
3.5	Kasvu.....	16
4	Kilpailija-analyysi.....	16
4.1	Nelikenttäanalyysi (SWOT).....	17
4.2	Porterin kilpailija-analyysimalli.....	18
5	Valitut yritykset ja niiden toimialat.....	19
5.1	Auto-Kilta Oy.....	19
5.2	Auto-Suni Oy.....	19
6	Kilpailija-analyysi.....	20
6.1	Kannattavuus.....	20
6.1.1	Sijoitetun pääoman tuotto prosentti.....	20
6.1.2	Oman pääoman tuotto prosentti.....	21
6.1.3	Nettotulos prosentti.....	22
6.1.4	Liiketulos prosentti.....	23
6.2	Vakavaraisuus.....	24
6.2.1	Omavaraisuusaste prosentti.....	24
6.2.2	Velkaantuneisuus prosentti.....	25
6.2.3	Nettovelkaantumisaste.....	26
6.3	Maksuvalmius.....	27
6.3.1	Nettokäyttöpääoma prosentti.....	27
6.3.2	Quick ratio.....	27
6.3.3	Current ratio.....	28
6.4	Kiertoaika- eli tehokkuusluvut.....	29
6.4.1	Myyntisaamisten kiertoaika.....	29
6.4.2	Ostovelkojen kiertoaika.....	30
6.5	Kasvu.....	31
6.5.1	Liikevaihdon muutos prosentti.....	31
6.6	Nelikenttäanalyysi (SWOT).....	32
6.6.1	Vahvuudet.....	32
6.6.2	Heikkoudet.....	32
6.6.3	Mahdollisuudet.....	33
6.6.4	Uhat.....	33
6.7	Porterin kilpailija-analyysimalli.....	34
6.7.1	Uusien tulokkaiden uhka.....	34
6.7.2	Hankkijoiden neuvotteluasema.....	34
6.7.3	Asiakkaiden neuvotteluasema.....	34

6.7.4	Korvaavien tuotteiden uhka	34
6.7.5	Alalla oleva kilpailu	35
7	Johtopäätökset	35
8	Kuvat, kaaviot	39
8.1	Kuvat.....	39
8.2	Kaavat.....	40
	Lähteet.....	41

Liitteet

Auto-Suni Oy, Liitteet 1 - 7

Auto-Kilta Oy, Liitteet 8 - 14

1 Johdanto

Talouden heikot näkymät aiheuttavat paineita yritysmaailmaan, jolloin taloudellisesti oikeiden valintojen tekeminen voi olla yrityksen kannalta elintärkeää. Kiristytvä kilpailu ei anna tilaa heikommille yrityksille, jotka eivät käytä aikaa yrityksensä tarkempaan tutkailuun. Tällöin vain vahvimmat ja taloutensa paremmin suunnittelevat yritykset menestyvät toimialallaan. Tilinpäätöstietojen hyväksikäyttö, tunnuslukujen laskeminen ja asiantuntijoiden kuuleminen ovat asioita, joita nykyajan johtavat yritykset käyttävät menestyäkseen. Investoinnit, rahoittaminen ja maksuvalmiuden laskeminen vaativat laskentatoimen suurta osaamista, jota valitettavasti kaikilla yrityksillä ei ole.

Tulevaisuuden ennustaminen on helpompaa, kun yrityksellä on tarkat lasketut luvut hallussaan. Tarkemmat ennusteet antavat yrityksille paremmat mahdollisuudet oikeiden strategisten valintojen tekemiseen ja kilpailijoiden markkinaosuuksien saamiseen. Kilpailijan ja toimintaympäristön tunteminen auttaa luomaan strategioita ja parantamaan yrityksen asemaa.

1.1 Tutkimuksen tarkoitus ja tavoitteet

Tämä opinnäytetyö käsittelee kilpailija-analyysia kahdesta autokauppaa harjoittavasta yrityksestä. Opinnäytetyön tarkoituksena on laatia tarkka kuvaus valittujen yritysten taloudellisesta tilanteesta sekä kilpailun kannalta tärkeiden tietojen löytäminen ja hyödyntäminen. Näitä tärkeitä tietoja ovat esimerkiksi maksuvalmius, kannattavuus, vakavaraisuus sekä tulevaisuuden mahdollisuuden ja uhat. Työllä pyritään selvittämään yritysten vahvuudet ja heikkoudet erityisesti laskentatoimen näkökulmasta, minkä jälkeen niiden kilpailukykyä verrataan toisiinsa sekä alan keskiarvoihin, jolloin selviää yritysten todellinen asema alalla.

1.2 Perusteluja aiheen tutkimiseen

Valittu aihe on tärkeä, koska yritysten pintapuolinen tarkastelu harvoin kertoo yritysten todellisesta kilpailukykyvystä tai taloudellisesta tilanteesta. Kilpailija-analyysi antaa realistiset ja täsmälliset tiedot, miten yritykset todella selviytyvät toisiaan

vastaan liike-elämässä. Kilpailija-analyysien teosta minulla on kokemusta vaihto-opiskeluvuosiltani, jolloin tutkimusmalleja ja käsitteitä harjoiteltiin kiitettävän paljon.

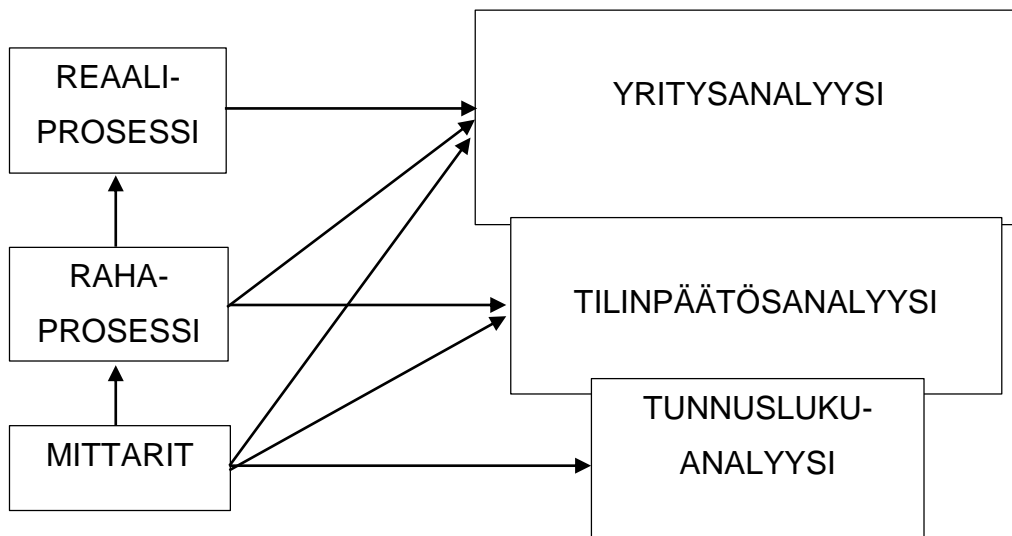
1.3 Rajaukset ja tutkimusmenetelmät

Rajaukset tehdään valitsemalla vain kaksi yritystä kilpailija-analyysiin, jotta opinnäytetyö pysyisi halutuissa mitoissa. Kohdeyritykset on valittu niin, että ne ovat mahdollisimman tasavahvuisia ja niiden vertaileminen on perinteisen kilpailija-analyysin avulla mahdollista. Valitsemalla vain oleellimmat mittausmallit ja teorit saadaan opinnäytetyö pysymään alkuperäisessä tarkoituksessaan.

Teoriaosuudessa käydään läpi, miten kilpailua voidaan mitata ja tutkia. Samoin käydään läpi yleisiä yrityksen johtoon liittyviä asioita. Teoriaosuudessa käytetään lähteinä kilpailija-analyysiin ja tilinpäätöksiin liittyvää kirjallisuutta, Internet-lähteitä sekä lehtiartikkeleita. Opinnäytetyöhön hyvin soveltuvia malleja ovat SWOT-analyysi, Porterin-kilpailija-analyysi, tilinpäätösanalyysi sekä yritysanalyysi.

Empiria-osuus toteutetaan kvalitatiivisena eli laadullisena tutkimuksena, joka perustuu kahden tietyn yrityksen aineiston kuvaamiseen ja tulkitsemiseen numeroiden ja taulukoiden avulla. Saaduista numeroista lasketaan tunnuslukuja Visma Navita -ohjelmalla. Tunnuslukuja analysoidaan vertailemalla valittujen yritysten lukuja toisiinsa sekä alan keskiarvoihin. Aineistosta tehdään taulukoita ja kaavioita Excel-ohjelmalla tulkintojen havainnollistamiseksi. Aineistosta tehdään lopuksi johtopäätökset kilpailija-analyysille.

2 Tilinpäätösanalyysi



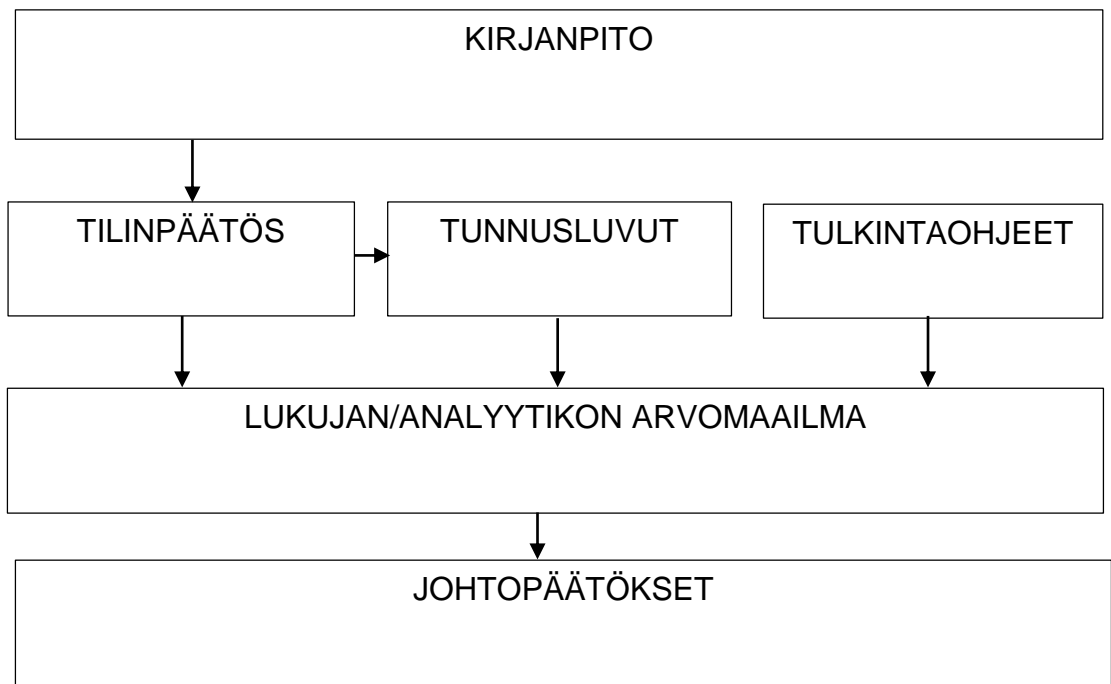
Kuva 1. Tunnuslukuanalyysi, tilinpäätösanalyysi ja yritysanalyysi (Niskanen & Niskanen 2003, 9.)

Tilinpäätösanalyysissä verrataan eri yritysten taloudellista tilaa samalla ajanhetkellä. Sen tarkoitus on mitata yrityksiä niiden taloudellisten kykyjen avulla, joita ovat kannattavuus, vakavaraisuus, maksuvalmius sekä kasvu. Tiedot saadaan nimensä mukaisesti tilinpäätöstiedoista, joita yritysten on tehtävä vuosittain.

Kultakin tilikaudelta laaditaan tilinpäätös, joka käsittää tuloslaskelman, taseen, rahoituslaskelman sekä niiden liitteinä ilmoitettavat tiedot (liitetiedot). Toimintakertomus on tilinpäätökseen liittyvä erillinen asiakirja. (Tomperi 2010, 145.)

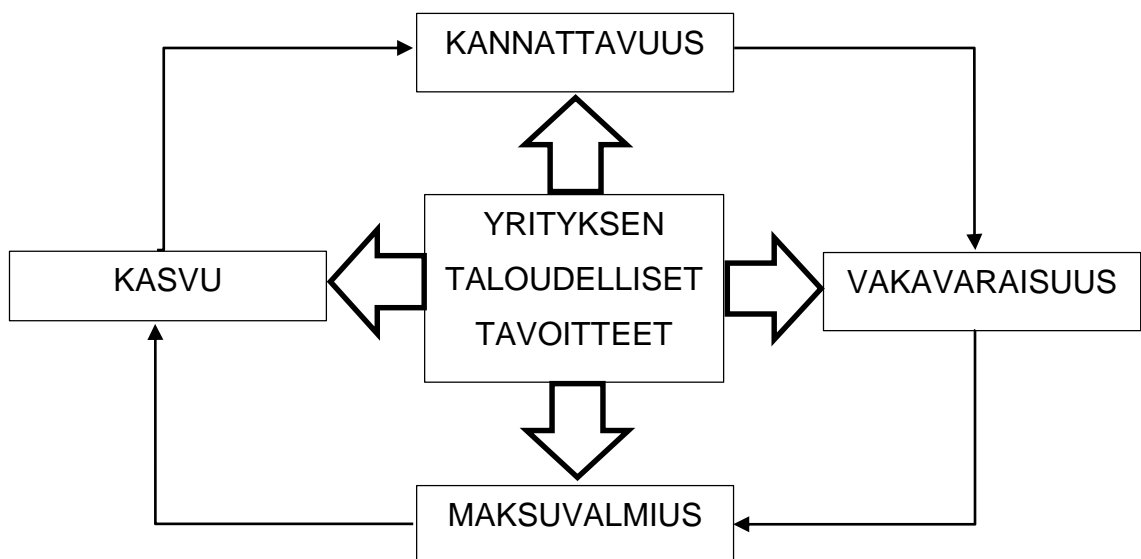
2.1 Perinteinen tilinpäätösanalyysi

Perinteinen tilinpäätösanalyysi voidaan jakaa suoriteperusteiseen tilinpäätösanalyysiin ja rahavirta-analyysiin. Suoriteperusteisessa tilinpäätösanalyysissä tulot ja menot kirjataan niiden syntyessä ja jaksotetaan tarvittaessa eri tilikausille tuloiksi ja kuluiksi. Rahavirta-analyysissä seurataan rahan liikkeitä, jolloin menoja ja tuloja ei kohdisteta eri tilikausille. (Kallunki & Kytönen 2002, 14; Salmi 2012, 261.)



Kuva 1. Tilinpäätöksen lukeminen ja tulkinta (Salmi 2012, 120.)

Tilinpäätösanalyseistä saatavia tietoja käyttävät yrityksen lisäksi sen sidosryhmät. Kaikkia ryhmiä, jotka ovat tekemisissä yrityksen kanssa, kutsutaan sidosryhmiä. Sidosryhmät muodostuvat yksityisistä ihmisistä, toisista yrityksistä sekä yhteisöistä. (Isokangas & Kinkki 2009, 61.)



Kuva 2. Yrityksen taloudellisen tilan kokonaisuus (Salmi 2012, 134.)

2.2 Toimiala-analyysi

Toimiala-analyysien tarkoituksena on arvioida koko toimialan menestystä, jolloin toimialatilastoja käyttämällä voidaan tehdä johtopäätöksiä koko alan tilanteesta ja suhteuttaa oma yksittäinen yritys siihen. (Salmi 2012, 124.)

Toimiala-analyysien perustana käytetään usein yksittäisen yrityksen tilinpäätös-analyysia. Jos halutaan koko toimialan kattavia tunnuslukuanalyyssejä, voidaan käyttää saman toimialan yritysten tilipäätösten yhteenvetoja.

Toimiala-analyysit määrittävät usein sen, miten pankit suhtautuvat toimialojen riskeihin ja velkarahoitukseen. (Salmi 2012, 262–263.)

Toimiala-analyysillä yrityksen tunnuslukua verrataan sen edustaman toimialan saman vuoden keskiarvoon, jolloin yrityksen ja toimialan eroavaisuudet johtuvat yrityskohtaisista tekijöistä. Näin yritys pystyy selvittämään, mitkä strategiat toimivat ja mitkä eivät.

2.3 Yritysanalyysi

Yritysanalyysi tarkoittaa sellaista tiedonhankintaa ja analyysiä, jossa kohteena on koko yritys tai koko toimiala. Siinä pyritään selvittämään yrityksen taloudellisen menestyksen vaikuttaneet syyt yrityksen liiketoiminnan tasolla. Analyysillä on useita käyttötarkoituksia eri sidosryhmille. Sen avulla voidaan tarkkailla kilpailijaa, vertailla sitä omaan yritykseen, jolloin voidaan tehdä strategisia toimenpiteitä kilpailijan varalle. Yritysanalyysin avulla voidaan myös verrata yritystä sen koko toimialaan, jolloin siitä voidaan saada apua johtamiseen liittyvissä ongelmissa. (Salmi 2012, 256–257; Niskanen & Niskanen 2003, 11.)

Yritysanalyysissä keskeistä on analysoida yrityksen sisäisiä resursseja ja kilpailukykyä suhteessa kilpailijoihin ja kehittämissuuntauksiin. Siten saadaan selville menestykseen vaikuttavat kriittiset menestystekijät, joiden avulla yritys voi menestyä tulevaisuudessa. (Rope 2005, 469.)

2.4 Tunnuslukuanalyysi

Tunnuslukuanalyysin tuottamaa informaatiota käytetään yksityiskohtaisempien analyysimuotojen eli tilinpäätösanalyysin ja yritystutkimuksen osana. Tunnuslukuanalyysi on siis eräänlainen varsinaisen tilinpäätösanalyysin tiivistelmä. (Niskanen & Niskanen 2003, 9.)

Tilinpäätöksen sisältämä tieto yrityksen taloudellisesta tilanteesta voidaan esittää tunnuslukujen muotoon tiivistettynä. Tunnusluvun tarkoitus on tiivistää saatavaa informaatiota yhteen lukuun, jolloin voidaan verrata erikokoisia yrityksiä keskenään, koska tunnusluku lasketaan jonkinlaisena suhdelukuna. (Kallunki & Kytönen 2002, 73; Salmi 2012, 257–258.)

3 Tunnusluvut

Tunnuslukujen voidaan tulkita useammasta suunnasta. Lähtökohtana voi olla absoluuttinen arvo, muutos ja muutoksen suunta, toimialan ja kilpailijoiden tunnusluvut tai yritykselle asetetut tavoitteet. (Salmi 2012, 136.)

Yrityksen taloutta mitataan kolmesta pääsuunnasta: kannattavuus ja sen tuottama rahavirta, rahoitusasema ja kasvu (Salmi 2012, 258).

3.1 Kannattavuus

Yrityksen kannattavuudella tarkoitetaan yrityksen kykyä tuottaa liiketoiminnallaan enemmän tuloja kuin tulojen hankkimiseksi on tarvinnut uhrata menoja. Kannattavuutta mitataan sijoitetun pääoman tuotto prosentilla, joka kuvaa yrityksen säännöllisen liiketoiminnan tuottoa suhteessa tuottoa vaativaan omaan tai vieraaseen pääomaan. Näin pystytään vertaamaan erikokoisten yritysten kannattavuutta. (Kallunki & Kytönen 2002, 74.) Sijoitetun pääoman tuotto prosentti lasketaan seuraavasti:

$$\text{Sijoitetun pääoman tuotto} - \% = \frac{\text{Nettotulos} + \text{Rahoituskulut} + \text{Verot}}{\text{Sijoitettu pääoma (keskiarvo)}} \times 100\%$$

Kaava 1. Sijoitetun pääoman tuotto- % (Kallunki & Kytönen 2002, 75.)

Sijoitetun pääoman tuotto prosentille annetut ohje arvot ovat:

yli	15 %	hyvä
5-	14 %	tydyttävä
alle	5 %	heikko

(Salmi 2012, 162.)

Yrityksen kannattavuutta mitataan usein myös oman pääoman sijoittajan näkökulmasta, jolloin tilikauden tuotto suhteutetaan oman pääoman määrään.

$$\text{Oman pääoman tuotto- \%} = \frac{\text{Nettotulos}}{\text{Oikaistu omapääoman (keskiarvo)}} \times 100$$

Kaava 2. Oman pääoman tuotto prosentti (Kallunki & Kytönen 2002, 77.)

Oman pääoman tuotto prosentille annetut ohje arvot ovat:

yli	20 %	hyvä
10	19 %	tydyttävä
alle	10 %	heikko

(Salmi 2012, 165.)

Kannattavuutta mitataan myös nettotulos prosentilla, jossa mitataan yrityksen toiminnan katetta, kun kaikki säännölliset tuotot ja kulut on otettu huomioon. Nettotulos prosentti tulisi olla positiivinen pitkällä tähtäyksellä.

$$\text{Nettotulos prosentti} = \frac{\text{Nettotulos}}{\text{Liiketoiminnan tuotot}} \times 100$$

Kaava 3. Nettotulos prosentti. (Kallunki & Kytönen 2002, 79.)

Liiketulos prosentti soveltuu hyvin yrityksen kehityksen seuraamiseen ja toimialan sisäiseen vertailuun (Kallunki & Kytönen 2002, 79).

$$\text{Liiketulos prosentti} = \frac{\text{Liiketulos}}{\text{Liiketoiminnan tuotot yhteensä}} \times 100$$

Kaava 4. Liiketulos prosentti. (Yritystutkimus ry 2005, 56.)

Yritystutkimus ry (2005, 56) antaa liiketulosprosentin tulkintaan ja arviointiin seuraavat ohjearvot:

yli	10 %	hyvä
5-	10 %	tydyttävä
alle	5 %	heikko

3.2 Vakavaraisuus

Yrityksen vakavaraisuudella tarkoitetaan vieraan ja oman pääoman suhdetta koko pääomasta. Vakavaraisella yrityksellä oman pääoman osuus koko pääomasta on yli 40 % suurempi kuin vieraan pääoman, jolloin yritys pystyy vaivatta selviytymään vieraan pääoman korkomaksuista. Vakavaraisuutta mitataan usein omavaraisuusasteella, joka mittaa yrityksen vakavaraisuutta, yrityksen tappion-sietokykyä ja kykyä selviytyä sitoumuksistaan pitkällä aikavälillä. (Kallunki & Kytönen 2002, 80; Yritystutkimus ry 2005, 61.)

$$\text{Omavaraisuusaste (\%)} = \frac{\text{Oikaistu oma pääoma}}{\text{Oikaistu taseen loppusumma} - \text{Saadut ennakot}} \times 100$$

Kaava 5. Omavaraisuusaste (%) (Kallunki & Kytönen 2002, 80.)

Omavaraisuusasteelle voidaan Yritystutkimus ry:n (2005, 62) mukaan antaa seuraavia ohjearvoja:

yli	40 %	hyvä
20-	40 %	tydyttävä
alle	20 %	heikko

Vakavaraisuutta mitataan myös velkaantumisella, joka lasketaan suhteuttamalla yrityksen vieras pääoma liikevaihtoon. Korkea suhteellinen velkaantuminen edellyttää yritykseltä hyvää liiketulosta velkojen veloitteiden selviämiseksi. Saman toimialan yrityksiin lukua voidaan verrata luotettavasti. (Kallunki & Kytönen 2002, 81; Yritystutkimus ry 2005, 62.)

$$\text{Velkaantuneisuus (\%)} = \frac{\text{Oikaistun taseen velat} - \text{Ennakkomaksut}}{\text{Liikevaihto}} \times 100$$

Kaava 6. Velkaantuneisuus (%) (Kallunki & Kytönen 2002, 81.)

Velkaantuneisuutta voidaan laskea myös nettovelkaantumisasteella eli gearing-luvulla, jossa korollisesta vieraasta pääomasta vähennetään likvidit rahoitusvarat ja jaetaan se oikaisulla omalla pääomalla. (Kallunki & Kytönen 2002, 84.)

$$\text{Nettovelkaantumisaste} = \frac{\text{Korollinen vieras pääoma} - \text{Likvidit rahoitusvarat}}{\text{Oikaistu oma pääoma}}$$

Kaava 7. Nettovelkaantumisaste (Kallunki & Kytönen 2002, 84.)

Jos nettovelkaantumisasteen tunnusarvo on alle 1, sitä voidaan pitää hyvänä, mikäli miinusmerkkisyys ei johdu negatiivisesta pääomasta. (Yritystutkimus ry 2005, 63.)

3.3 Maksuvalmius

Maksuvalmius eli likviditeetti tarkoittaa yrityksen kykyä selviytyä lyhytaikaisista maksusitoumuksistaan eli se kuva yrityksen lyhyen aikavälin rahoituksen riittävyttä. Yrityksen maksuvalmiutta mitataan muun muassa nettokäyttöpääomapro-sentilla, joka kertoo likviditeetin kehityksestä suhteessa liikevoittoon. (Kallunki & Kytönen 2002, 84.) Nettokäyttöpääoma koostuu vaihto-omaisuudesta, johon on lisätty rahoitusomaisuus, mutta vähennetty lyhytaikainen vieras pääoma.

$$\text{Nettokäyttöpääoma} - \% = \frac{\text{Nettokäyttöpääoma}}{\text{Liikevaihto}} \times 100$$

Kaava 8. Nettokäyttöpääoma- % (Kallunki & Kytönen 2002, 84.)

Maksuvalmiutta mitataan myös jakamalla rahoitusomaisuus lyhytaikaisella vie-raalla pääomalla. Tällaisilla tunnusluvuilla mitataan, kuinka suuren osan lyhytai-kaisista veloista yritys pystyisi maksamaan, jos yrityksen liiketoiminta yllättäen lopetettaisiin. Mitä enemmän tällaista varallisuutta yrityksellä on, sitä parempi. Näitä mitattavia tunnuslukuja kutsutaan quick ratioksi ja current ratioksi. Quick ratiossa keskitytään ainoastaan rahoitusomaisuuden arvoon, sillä siinä oletetaan, että vaihto-omaisuuden todellinen markkina-arvo yrityksen toiminnan loppuessa ei vastaisi kirjanpitoarvoa, jolloin vaihto-omaisuuden myyntituloihin ei voi luottaa. (Kallunki & Kytönen 2002, 86–87.)

$$\text{Quick ratio} = \frac{\text{Vaihtuvat vastaavat} - \text{Vaihto} - \text{omaisuus}}{\text{Lyhytaikainen vieras pääoman} - \text{Saadut ennakot}}$$

Kaava 9. Quick ratio (Kallunki & Kytönen 2002, 86.)

Yritystutkimus ry (2005, 66) antaa quick ratiolle seuraavat ohjearvot:

yli	1	hyvä
0,5-	1	tydyttävä
alle	0,5	heikko

Current ratiossa vaihto-omaisuus otetaan huomioon, sillä siinä uskotaan vaihto-omaisuudella olevan myyntiarvoa likvidointitilanteessa, jolloin yritys voisi saada varoja vaihto-omaisuudesta kohtuullisen nopeasti ja maksaa sillä lyhytaikaista vierasta pääomaa. (Kallunki & Kytönen 2002, 87.)

$$\text{Current ratio} = \frac{\text{Vaihtuvat vastaavat}}{\text{Lyhyt aikainen vieras pääoma}}$$

Kaava 10. Current ratio (Kallunki & Kytönen 2002, 87.)

Yritystutkimus ry (2005, 67) antaa current ratiolle seuraavat ohjearvot:

yli	2	hyvä
1-	2	tydyttävä
alle	1	heikko

3.4 Kiertoaika- eli tehokkuusluvut

Maksuvalmiuden tunnuslukujen rinnalla käytetään usein käyttöpääoman kiertoaika- eli tehokkuuslukuja. Kiertoaikaluvut mittaavat, missä ajassa tulot ja menot kertyvät, jolloin nähdään, riittävätkö yrityksen tulovarot jatkuvaan maksuvalmiuteen. Kiertoaikaluvuista käytetään myös nimitystä tehokkuusluvut, sillä niiden avulla yritys voi lyhentää tulojensa kertymisaikaa ja kasvattamaan menojen kertymisaikaa, jolloin yrityksen tehokkuus paranee. Myyntisaamisten kiertoaika kuvaa, kuinka monen vuorokauden kuluessa myyntitulot keskimäärin kertyvät kas-
saan. (Kallunki & Kytönen 2002, 88.)

$$\text{Myyntisaamisten kiertoaika} = \frac{\text{Myyntisaamiset} + \text{Sisäiset myyntisaamiset}}{\text{Liikevaihto}} \times 365$$

Kaava 11. Myyntisaamisten kiertoaika (Kallunki & Kytönen 2002, 88.)

Myyntisaamisen ohella yritykset laskevat myös ostoajkoja, joissa kuvataan, kuinka monta vuorokautta keskimäärin kestää ennen kuin yritys maksaa ostolas-kunsa.

$$\text{Ostovelkojen kiertoaika} = \frac{\text{Ostovelat} + \text{Sisäiset ostovelat}}{\text{Ostot} + \text{Ulkopuoliset palvelut}} \times 365$$

Kaava 12. Ostovelkojen kiertoaika (Kallunki & Kytönen 2002, 89.)

3.5 Kasvu

Kasvuprosessia mitataan kasvunopeudella eli miten yrityksen koko muuttuu mittavassa ajassa. Tuottojen kehittyminen liittyy olennaisesti tulontuottamisprosessiin ja tulo-rahoituksen riittävyyteen, jotka ovat menestyksen kannalta tärkeitä osa-alueita. Tuottojen vahva kehittyminen on monesti ensimmäinen merkki taloudelliselle menestymiselle. Yllättävä lasku taas voi viitata mahdolliseen epäonnistumiseen. Yleisin kasvuprosessin tunnusluku on liikevaihdon muutosprosentti. (Laitinen 2002, 55.)

$$\text{Liikevaihdon muutos} - \% = \frac{\text{Liikevaihto (12kk)} - \text{liikevaihto edellisellä kaudella (12kk)}}{\text{Liikevaihto edellisellä kaudella (12kk)}} \times 100$$

Kaava 13. Liikevaihdon muutosprosentti (Yritystutkimus ry 2005, 94.)

4 Kilpailija-analyysi

Kilpailija-analyyseissä selvitetään yrityksen kilpailijat ja niiden markkina-asema sekä kilpailun luonne.

4.1 Nelikenttäanalyysi (SWOT)

Nelikenttäanalyysi eli SWOT-analyysi (Strengths, Weaknesses, Opportunities, Threats) ryhmittelee päätöksentekoon vaikuttavat lukuisat tekijät havainnolliseen, käsiteltävään muotoon. SWOT-analyysin kehikko jakautuu yrityksen nykytilanteen (sisäiset vahvuudet ja heikkoudet) ja tulevaisuuden (ulkoiset mahdollisuudet ja uhat) yhteiseen tarkasteluun, jolloin on mahdollista tarkastella analyysikonaisuutta yhden peruskehikon avulla. Analyysikehikon avulla on myös helppompaa päästä kiinni toiminnan kehityslinjauksiin. Nelikenttäanalyysiä hyödynnetessä tuleekin ottaa huomioon eri osa-alueiden vaikutukset toisiin toimintaloikiin, jotta saadaan varmistettua toimintaratkaisujen toimiva kokonaisuus. (Rope & Vahvaselkä 1994, 94–97.)

SWOT-analyysin hyödyntämiseen tarvitaan, että siihen on kerätty eri analyysistä kaikki seikat, joilla on vaikutusta yrityksen kriittisten menestystekijöiden ratkaisuihin tulevaisuudessa (Rope 2005, 469).

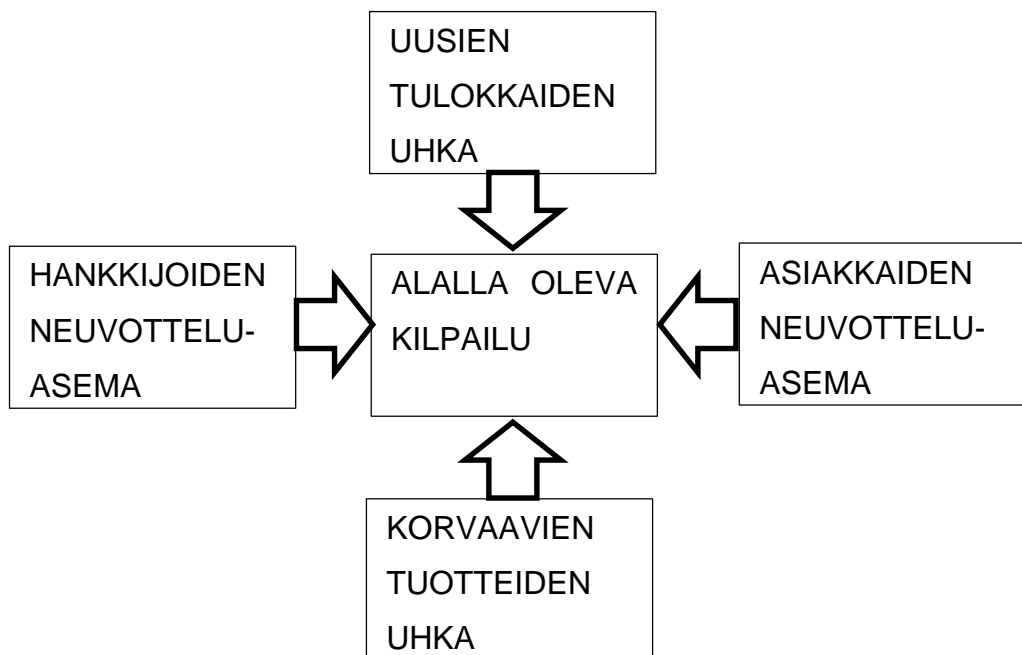
SWOT-analyysin kokoamisen jälkeen on tehtävä toimenpiteet saatujen tietojen avulla ja aloitettava jatkokehittely. Saatuja tietoja voisi olla esimerkiksi vahvuutena vahva talous ja heikkoutena pitkät toimitusajat, jolloin pyritään nopeuttamaan toimitusaikoja panostamalla siihen lisää varoja. Tämän tapaisilla toimenpiteillä hyödynnetään vahvuuksia, korjataan heikkouksia, hyödynnetään mahdollisuuksia sekä varaudutaan uhkiin.

NYKYTILA	
VAHVUUDET	HEIKKOUEDET
MAHDOLLISUUDET	UHAT
TULEVAISUUDEN NÄKYMÄT	

Kuva 4. SWOT- eli nelikenttäanalyysin kehikko

4.2 Porterin kilpailija-analyysimalli

Professori Michael Porterin luoma analyysimalli yrittää vastata mahdollisimman tarkasti siihen, kuinka hyvin yritykset voivat rakentaa kilpailuetuaan ja kehittää kilpailustrategioitaan. Porterin kilpailija-analyysimallissa kaikilla toimialoilla oleva kilpailun luonne riippuu viidestä kilpailutekijästä: uusien tulokkaiden uhasta, korvaavien tuotteiden tai palveluiden uhasta, tavarantoimittajien neuvotteluasemasta, asiakkaiden neuvotteluasemasta ja olemassa olevien kilpailijoiden välisestä kilpailusta. Nämä viisi kilpailutekijää määräävät alan kannattavuuden, koska ne vaikuttavat yritysten hintoihin, kustannuksiin ja alalla tarvittavaan investointitasoon, mutta niiden vahvuus riippuu toimialan alan taloudellisista ja teknisistä ominaisuuksista. (Porter 1991, 59.)



Kuva 5. Toimialan kilpailun määräävät viisi kilpailutekijää

Uusien tulokkaiden uhka on silloin suuri, jos markkinoille tulo ei vaadi suurta pääomaa ja teknologia on kaikkien käytettävissä, eikä suojattu esimerkiksi patenteilla. Korvaavien tuotteiden uhka liittyy yleensä teknologian kehittymiseen ja automaatioon. Tästä esimerkki voi olla internetin kehittyminen ja lehtiteollisuuden kysynnän väheneminen. Tavarantoimittajien neuvotteluasema on vahva, jos toimittajia on vähän ja jos tavarantoimittajan vaihtaminen on vaikeaa ja kallista. Asi-

akkaiden neuvotteluasema on nyky maailmassa suurentunut laajemman tarjonnan ansiosta. Asiakkaat voivat vaihtaa toiseen yritykseen, jos ovat tyytymättömiä palveluun. Olemassa oleva kilpailutilanne on alan nykytilanne, johon muiden kilpailutekijöiden vaikutus tulee näkymään. Vahvat kilpailijat ja heikko taloustilanne ovat itsessään jo suuria haasteita, mutta sen lisäksi yrityksen on mietittävä strategioita esimerkiksi korvaavien tuotteiden ja uusien tulokkaiden varalle. Kaikkien kilpailutekijöiden huomioon ottaminen antaa yrityksille realistisemmän kuvan alan kilpailusta sekä antaa yrityksille paremmat mahdollisuudet pärjätä taloudellisesti.

5 Valitut yritykset ja niiden toimialat

Yritykset on valittu, koska niiden liiketoiminta on samalla alalla sekä niiden toimipaikat ja taloudelliset tilat vaikuttavat päällisin puolin samanlaisilta. Näiden yritysten tarkkaan taloudelliseen vertailuun tarvitaan tässä opinnäytetyössä mainittuja menetelmiä, jotta saadaan realistinen kuva yrityksistä kilpailijoina.

5.1 Auto-Kilta Oy

Auto-Kilta Oy on perustettu vuonna 1964. Auto-Kilta Oy edustaa Volvo, Ford, Renault, Dacia, Hyundai ja Isuzu -merkkisiä henkilöautoja sekä tarjoaa kaikkiin edellä mainittuihin merkkeihin huoltopalveluluja, varaosia. Henkilöautojen toimipisteet sijaitsevat Lappeenrannassa, Mikkelissä, Savonlinnassa ja Imatralla. Auto-Kilta myy myös kuorma-autoja Auto-Kilta Trucks Oy -nimellä, mutta sitä ei huomioida yritysten vertailussa, koska henkilöautot ja kuorma-autot eriytettiin omiksi yhtiöiksi vuonna 2005. Auto-Killan tavoitteena on tarjota parasta mahdollista asiakastytyvääisyyttä, laatu ja ympäristöasiat huomioiden. Henkilökuntaa yrityksellä on noin 116 henkeä ja liikevaihto vuonna 2013 oli 42 miljoonaa euroa. (Auto-Kilta Oy.)

5.2 Auto-Suni Oy

Suni Oy perustettiin vuonna 1905 ja se aloitti ensimmäisenä autokaupan Etelä-Karjalassa vuonna 1927. Tällä hetkellä Auto-Suni on johtava autoliike alueellaan ja edustaa yhdeksää eri automerkkiä. Toimipisteitä Auto-Sunilla on neljä ja ne sijaitsevat Lappeenrannassa, Imatralla, Kotkassa ja Kouvolassa. Jo neljännessä

sukupolvessa jatkuvaa perheyhtiötä ohjaavat arvot ovat rehellisyys, ennakkoluu-
lottomuus ja yrittäjyys. Tärkeimmäksi voimavaraksi yritys kertoo ammattitaitoisen
ja motivoituneen henkilökunnan. Auto-Sunilla on käytössä sertifioitu laatujärjes-
telmä, joka toimii johdon työkaluna lainsäädännön ja asiakkaiden vaatimusten
täyttämiseksi. Yritys seuraa asiakastyytyväisyyksiä myynnin sekä huoltotoimin-
nan osalta reaaliaikaisesti, jotta pystyy reagoimaan palautteisiin mahdollisimman
nopeasti. (Auto-Suni Oy.)

6 Kilpailija-analyysi

Tässä kilpailija-analyysissä verrataan saatuja tunnuslukuja toisiinsa ja tulkitaan
mitä ne tarkoittavat, mutta lopullinen johtopäätöksen tekeminen tapahtuu vasta
johtopäätöksen kappaleessa. Alan mediaaniarvot ovat peräisin autoalan toimin-
takatsauksesta metalliliiton internetsivuilta. Tunnusluvut ovat laskettu Visma Na-
vita -ohjelmalla ja luvut löytyvät liitteenä tämän opinnäytetyön loppupuolelta. Mo-
lemmilla yrityksillä on omat liitteet ja ne on nimetty Auto-Suni Oy (Liitteet 1 - 7) ja
Auto-Kilta Oy (Liitteet 8 - 14), jotta niiden tulkitseminen olisi helpompaa. Alan
keskiarvot ovat saatu vuoden 2013 Autoalan toimintakatsauksesta ja ne ovat li-
sätty kaavioihin Excel-ohjelmassa.

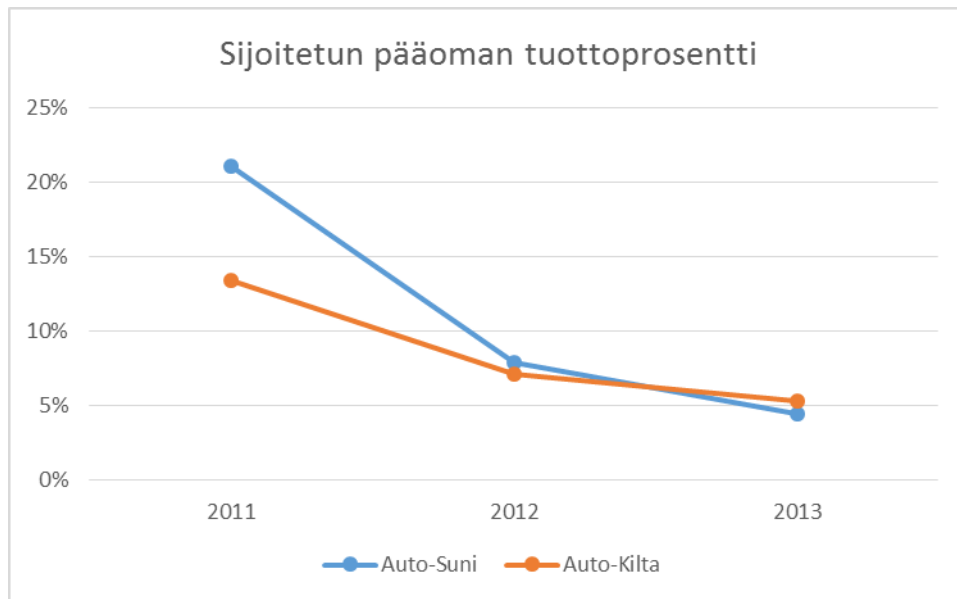
6.1 Kannattavuus

6.1.1 Sijoitetun pääoman tuotto prosentti

Sijoitetun pääoman tuotto prosentti on yleensä pienempi kuin oman pääoman
tuotto prosentti ja sen pitäisi olla annettujen ohjeiden mukaan yli 15 prosenttia.
Auto-Killan sijoitetun pääoman tuotto prosentti on vuonna 2011 tyydyttävällä ta-
solla 13,4 prosentilla, mutta laskee sen jälkeen 7,1 prosenttiin vuonna 2012 ja
lopulta 5,3 prosenttiin vuonna 2013. Lukemat ovat tosin tyypillisiä alan mediaa-
niarvoille, sillä ala on ollut jatkuvassa laskusuhdanteessa jo vuosia.

Auto-Sunin vuoden 2011 arvo on hyvä 21,1 prosentilla ja tyydyttävä 7,9 prosentin
arvolla vuonna 2012. Vuoden 2013 arvo muuttuu heikoksi 4,5 prosentilla. Vuoden
2013 arvo on myös suurempi, kuin vastaava oman pääoman tuotto prosenttiarvo.

Sijoitetun pääoman tuottoprosenteissa molempien yritysten arvot ovat laske-
neet, mutta alan luonteeseen verrattuna arvot ovat tyypillisiä.



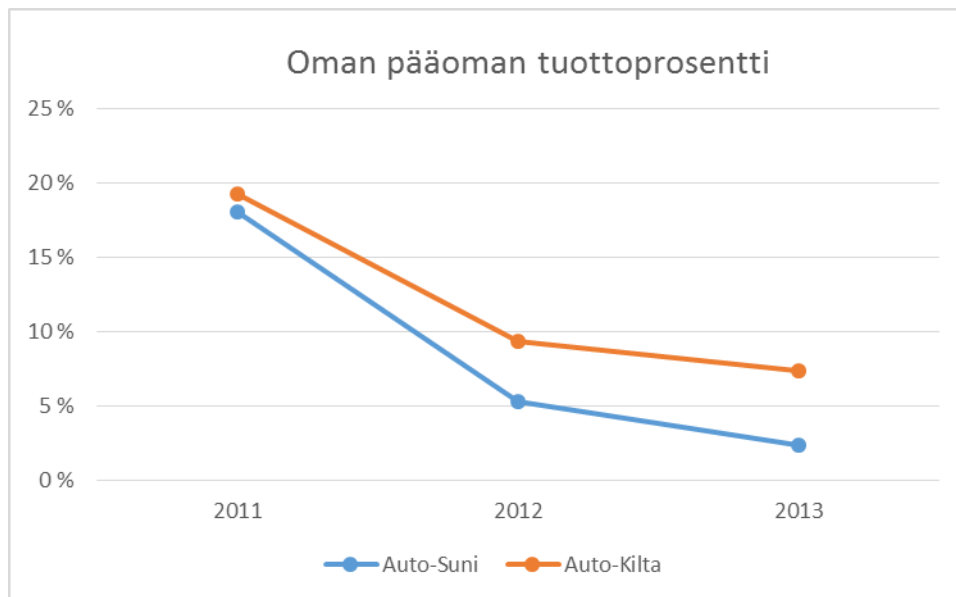
Kuva 6. Sijoitetun pääoman tuottoprosentti

6.1.2 Oman pääoman tuottoprosentti

Oman pääoman tuottoprosenttia tulisi olla annettujen ohjearvojen mukaan yli 20 prosenttia tai ainakin enemmän kuin sijoitetun pääoman tuottoprosentti. Auto-Kil-
lan oman pääoman tuottoprosentti on vuonna 2011 melkein hyvällä tasolla 19,2 prosentilla, mutta laskee 2012 heikkoon 9,3 prosenttiin ja on lopulta 7,3 prosenttia vuonna 2013.

Auto-Sunin vuoden 2011 arvo on tyydyttävällä tasolla 18 prosentin arvolla ja las-
kee sen jälkeen heikoksi 5,3 prosentin arvolla vuonna 2012. Vuonna 2013 tuot-
toprosentti on edelleen heikko 2,3 prosentin arvolla.

Oman pääoman tuottoprosentit ovat myöskin laskeneet yrityksillä viime vuosina.



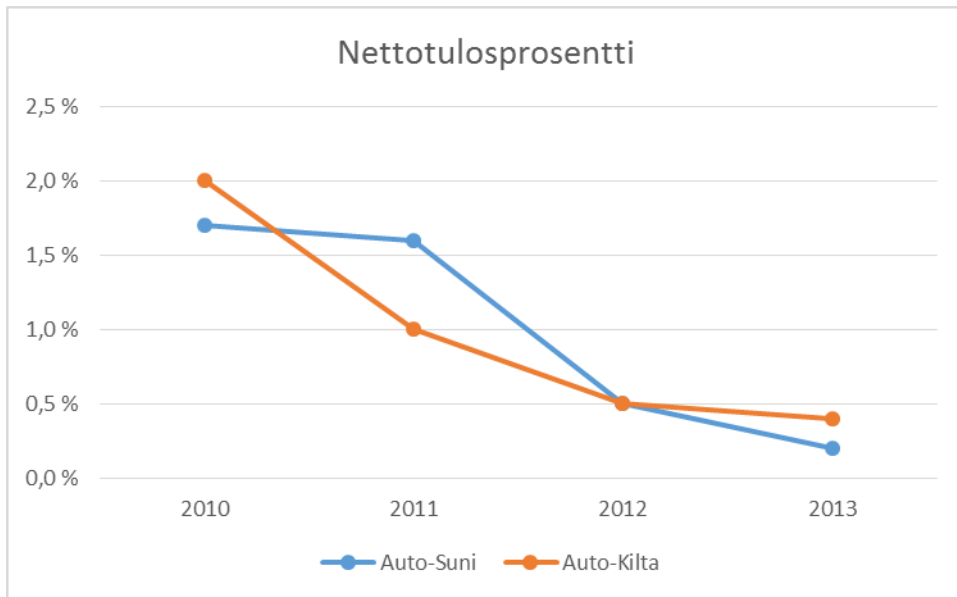
Kuva 7. Oman pääoman tuotto prosentti

6.1.3 Nettotulos prosentti

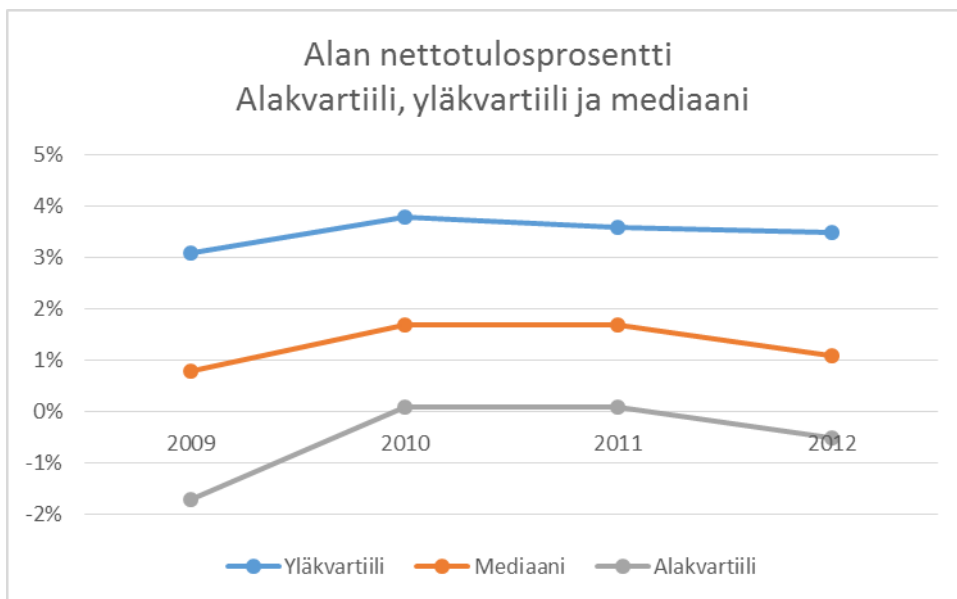
Nettotulosprosentin tulisi olla positiivinen, jotta yritys tekisi voittoa ja mitä suurempi luku, sitä parempi. Nettotulos Auto-Killalla on positiivinen, mutta on laskenut jatkuvasti vuodesta 2010. Lukemat ovat myös hieman alempia kuin alan mediaaniarvot.

Auto-Suninkin nettotulos on laskenut vuodesta 2010 ja on vuonna 2013 arvossa 0,2 prosenttia.

Molempien yritysten nettotulosprosentit ovat laskeneet, mutta ovat vielä tois-
taiseksi positiivisia. Vuoden 2011 jälkeen yritysten arvot ovat olleet alle alan mediaaniarvoja.



Kuva 8. Nettotulosprosentti



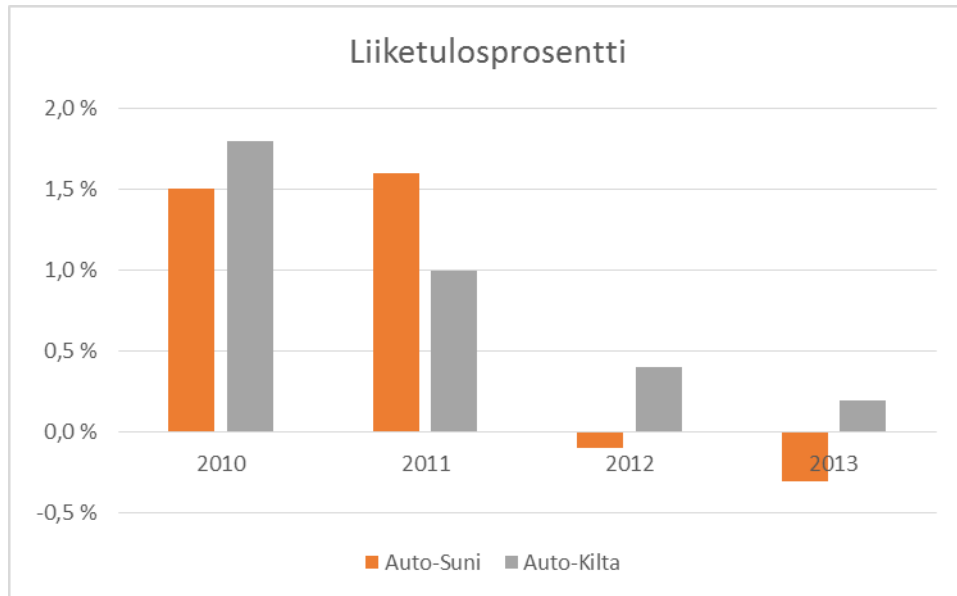
Kuva 9. Alan nettotulosprosentti

6.1.4 Liiketulosprosentti

Liiketulosprosentille hyvä ohjearvo on yli 10 prosenttia. Auto-Killan liiketulosprosentti on heikko alle 5 prosentin arvoilla.

Auto-Sunin liikevoittoprosentti on heikko vuosittain ja vuosina 2012 - 2013 arvo menee jopa negatiiviseksi.

Liiketulosprosenteissa Auto-kilta on menestynyt paremmin. Varsinkin vuodet 2012–2013 Auto-Kilta on onnistunut pitämään arvot positiivisena, toisin kuin Auto-Suni.



Kuva 10. Liiketulosprosentti

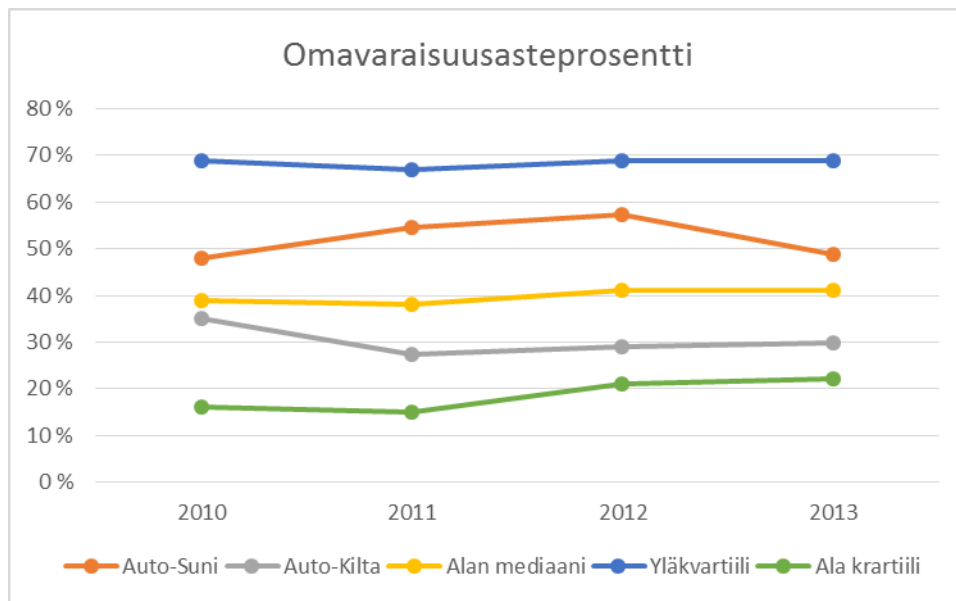
6.2 Vakavaraisuus

6.2.1 Omavaraisuusaste

Omavaraisuusaste on hyvä arvo on yli 40 prosenttia. Auto-Killan omavaraisuusaste on vuosittain tyydyttävällä tasolla, mutta hieman alemmalla tasolla kuin alan mediaani, joka on vuosittain 40 prosentin luokkaa.

Auto-Sunin omavaraisuusaste on vuosittain hyvä 48,0 -57,2 prosentin arvoilla.

Omavaraisuusasteilla verrattuna Auto-Suni on vahvempi kuin Auto-Kilta. Auto-Sunin arvot ovat vahvoja myös alan mediaaniin verrattuna.



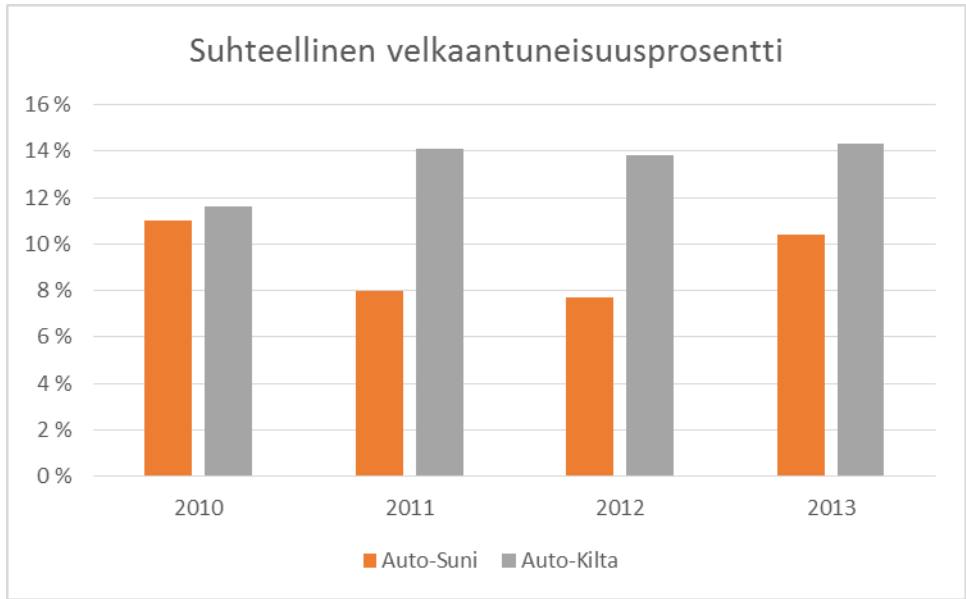
Kuva 11. Omavaraisuusprosentti

6.2.2 Velkaantuneisuusprosentti

Auto-Killan velkaantuneisuusprosentti on noussut 2010 11,6 prosentista hieman yli kaksi prosenttiyksikköä. Vuoden 2013 arvo on 14,3 prosenttia.

Auto-Sunin velkaantuneisuusprosentti on laskenut vuoden 2010 jälkeen noin kolme prosenttiyksikköä, mutta nousee vuonna 2013 kaksi prosenttiyksikköä arvoon 10,4 prosenttia.

Velkaantuneisuusprosentti on Auto-Killalla selvästi suurempi vuosina 2011–2012, mutta 2013 lukujen välillä ei ole enää suurta eroa.



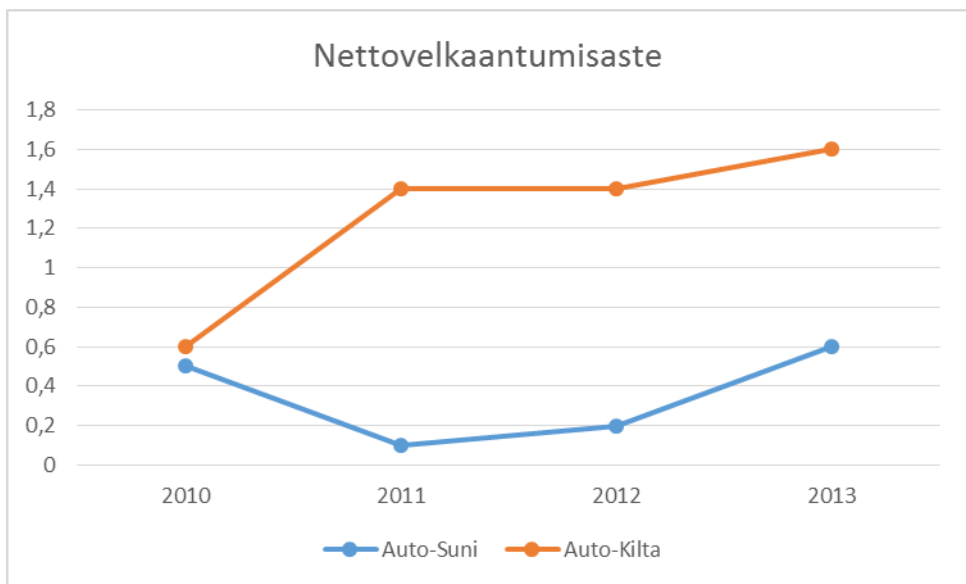
Kuva 12. Suhteellinen velkaantuneisuusprosentti

6.2.3 Nettovelkaantumisaste

Nettovelkaantumisastetta voidaan pitää hyvänä, jos sen arvo on alle 1. Auto-Killan nettovelkaantumisaste on hyvä vuonna 2010, mutta sen jälkeen arvo on 1,4–1,6, jota ei voida pitää enää hyvänä.

Auto-Sunin nettovelkaantumisaste on vuosittain hyvällä tasolla alle 1 arvoilla.

Auto-Sunin nettovelkaantumisaste on selvästi vahvempi kuin Auto-Killan.



Kuva 13. Nettovelkaantumisaste

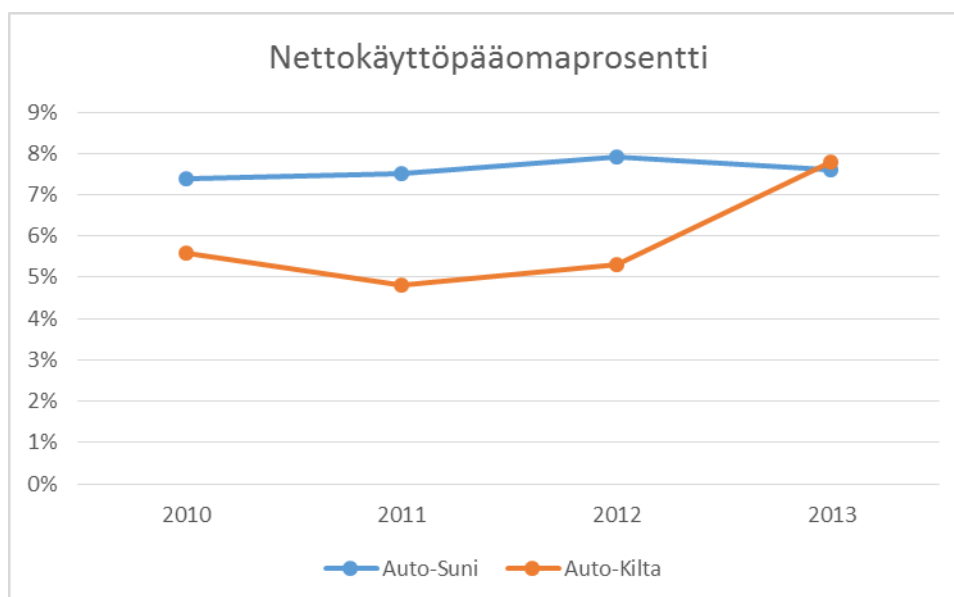
6.3 Maksuvalmius

6.3.1 Nettokäyttöpääomaprocentti

Nettokäyttöpääomaprocentti kuvaa pitkäaikaisen pääoman tarpeen rahoitus- ja vaihto-omaisuuden rahoittamiseksi. Auto-Killan nettokäyttöpääomaprocentti on vuonna 2010 5,6 prosenttia, josta se laskee seuraavana vuonna 4,8 prosenttiin, minkä jälkeen vuonna 2012 nousee hieman 5,2 prosentin arvoon ja lopulta 7,8 prosenttiin vuonna 2013.

Auto-Sunin lukemat ovat vakaampia 7,4 - 7,9 prosentin arvoillaan.

Molempien yritysten arvot ovat vuonna 2013 lähes samalla tasolla, joten Auto-Kilta on saanut parannettua toimintojaan Auto-Sunin tasolle.



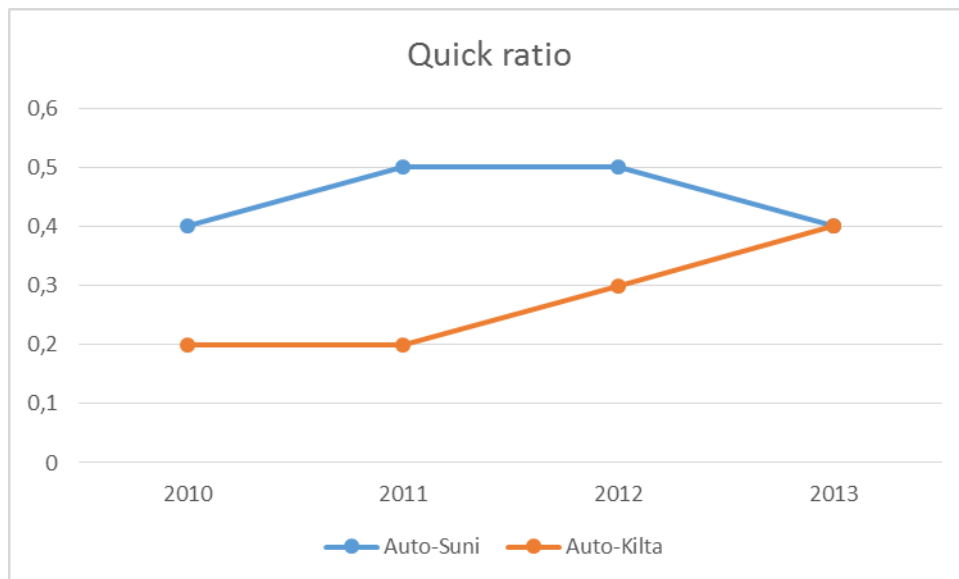
Kuva 14. Nettokäyttöpääomaprocentti

6.3.2 Quick ratio

Quick ratiolle hyvä arvo on yli 1. Auto-Killan maksuvalmiudessa on parannettavaa sillä arvot ovat vuosittain heikolla tasolla arvoilla 0,2 - 0,4.

Auto-Sunin arvot ovat heikkoja 0,4 - 0,5 lukemilla.

Alhaiset luvut selittyvät alan luonteella, jossa myyntisaamisten kierto on paljon nopeampi kuin ostovelkojen kierto.



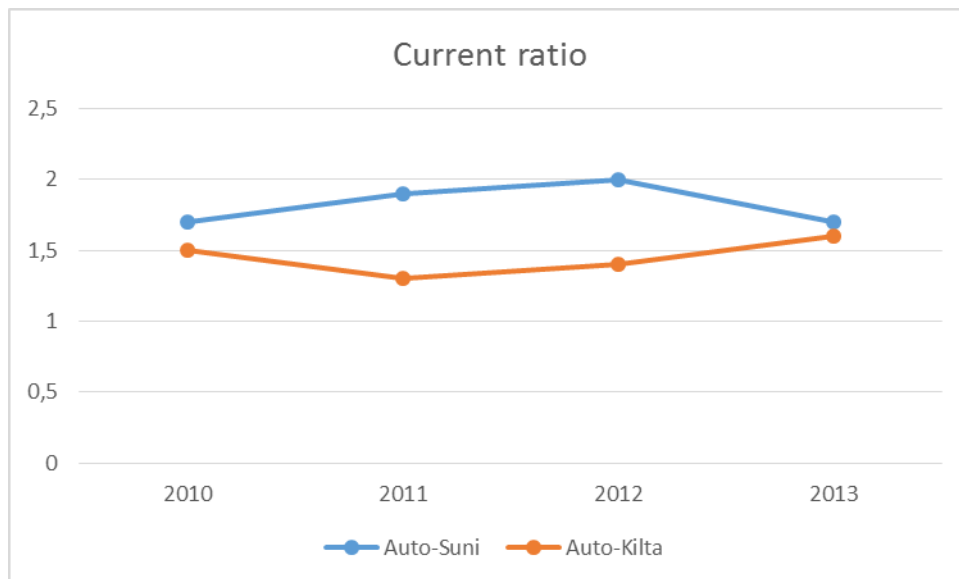
Kuva 15. Quick ratio

6.3.3 Current ratio

Current ratiolle hyvä arvo on yli 2. Auto-Killan arvot ovat tyydyttävällä tasolla 1,6 - 1,3 arvoilla.

Auto-Sunin arvot ovat hiukan parempia, mutta myös tyydyttävällä tasolla 1,7 - 2,0 arvoilla.

Auto-Kilta on saanut parannettua arvojaan, mutta Auto-Sunilla on pieni lasku vuonna 2013. Molempien Current ratio -arvot ovat kuitenkin tyydyttäviä ja ovat lähes samoja vuonna 2013.



Kuva 16. Current ratio

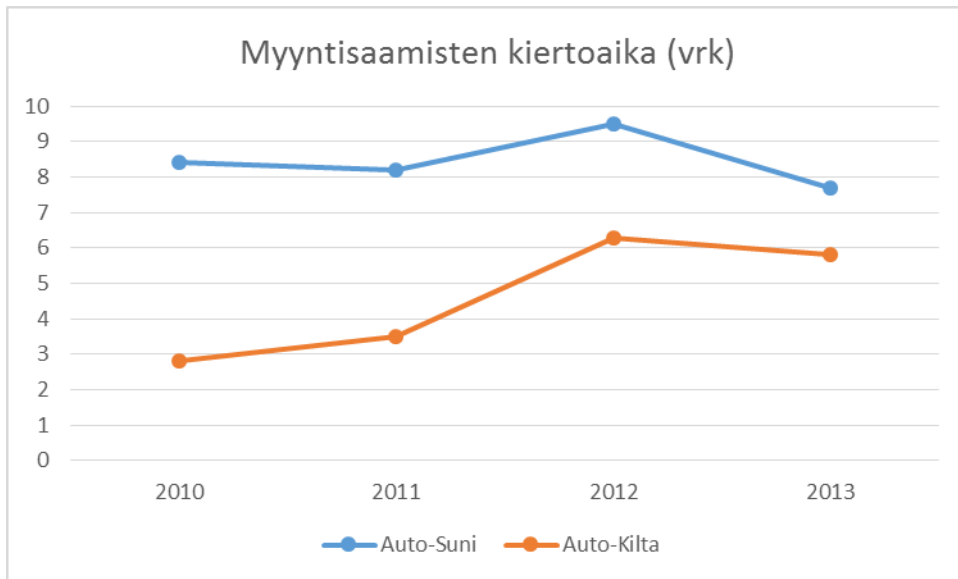
6.4 Kiertoaika- eli tehokkuusluvut

6.4.1 Myyntisaamisten kiertoaika

Auto-Killan vuoden 2010 myyntisaamisten kiertoaika on noussut 2,8 vuorokaudesta 5,8 vuorokauteen vuonna 2013.

Auto-Sunin vuoden 2010 myyntisaamisten kiertoajat ovat laskeneet hieman 8,4 vuorokaudesta 7,7 vuorokauteen vuonna 2013.

Myyntisaamisten kiertoajoilla verrattuna Auto-Killan arvot ovat nopeampia, vaikkakin ne ovat nousseet viime vuosina. Tämä tarkoittaa sitä, että Auto-Killalla sitoutuu tällä hetkellä vähemmän pääomaa yrityksen prosesseihin.



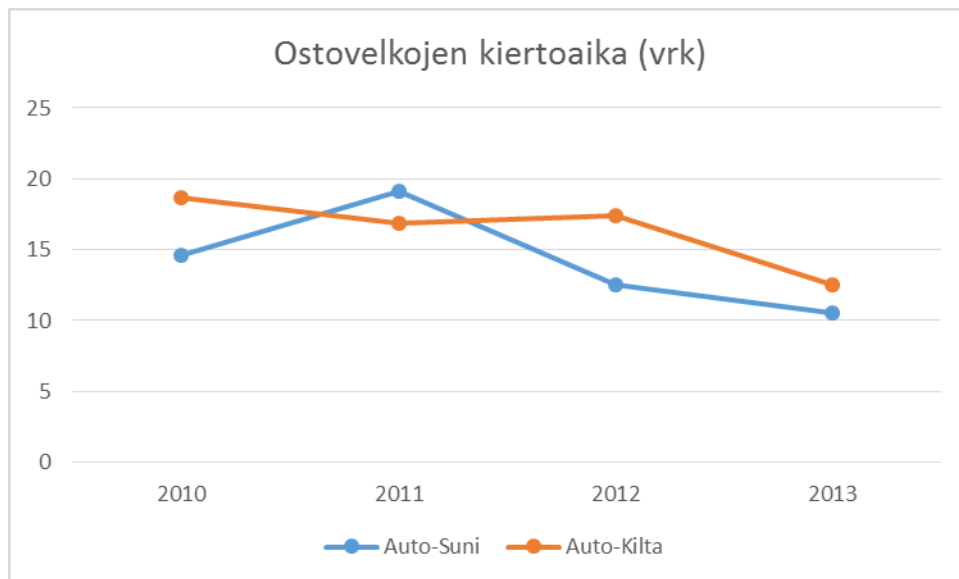
Kuva 17. Myyntisaamisten kiertoaika (vrk)

6.4.2 Ostovelkojen kiertoaika

Auto-Killan ostovelkojen kiertoaika on laskenut 18,7 vuorokaudesta vuoden 2013 12,5 vuorokauteen.

Auto-Sunin ostovelkojen kiertoaika on myöskin laskenut vuoden 2010 arvosta 14,6 vuorokaudesta 10,5 vuorokauteen vuonna 2013.

Auto-Sunin ostovelkojen kiertoaika on vuotta 2011 lukuun ottamatta ollut nopeampi kuin Auto-Kilalla, joten Auto-Suni on onnistunut vakaan omavaraisuuden avulla maksujen maksussa paremmin.



Kuva 18. Ostovelkojen kiertoaika (vrk)

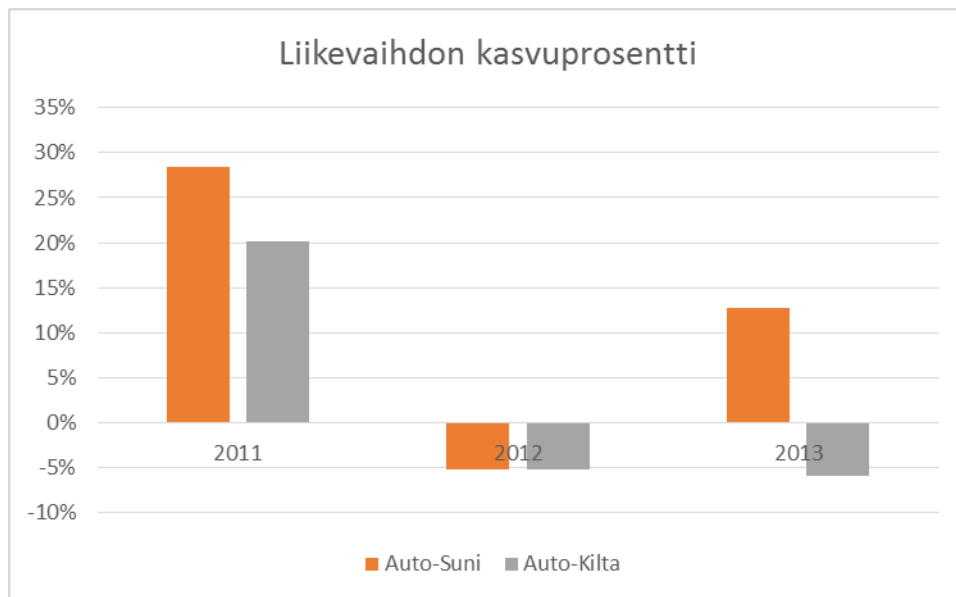
6.5 Kasvu

6.5.1 Liikevaihdon muutosprosentti

Auto-Killan liikevaihdon kasvuprosentti oli vuonna 2011 hyvä 20,1 prosenttia, mutta laski sen jälkeen -5,3 prosenttia vuonna 2012 ja -6,0 prosenttia vuonna 2013.

Auto-Sunin liikevaihto kasvoi 28,4 prosenttia vuonna 2011 ja laski vuonna -5,3 prosenttia vuonna 2012. Vuonna 2013 kasvua tapahtui taas 12,7 prosenttia.

Liikevaihdon muutoksessa Auto-Suni on menestynyt paremmin, mikä johtuu sen vuoden 2013 kasvusta, jota Auto-Killalla ei tapahtunut.



Kuva 19. Liikevaihdon kasvuprosentti

6.6 Nelikenttäanalyysi (SWOT)

6.6.1 Vahvuudet

Auto-Killan vahvuuksina ovat teknisen palvelun tehokkuus ja onnistunut merkki-valikoima. Tukena toimii myös korjaamo- ja varaosapalvelu.

Auto-Sunin vahvuutena on alueen markkinajohtajan asema. Myös vahva tase ja vähentynyt rahoituksen tarve parantaa vahvuuksia. Auto-Suni palkittiin myös toisen kerran peräkkäin autolehti Auto Bild Suomen Palvelu1 -ostotutkimuksessa, jossa sanottiin muun muassa, että Auto-Sunin asiakaspalvelu ja subjektiivinen kokonaisvaikutelma ovat ensiluokkaisella tasolla. (Etelä-Saimaa 5.9.2014.)

Yritysten vahvuudet ovat samanlaatuisia, mutta Auto-Sunin markkinajohtaja asema sekä palkinnot tekevät siitä vahvemman.

6.6.2 Heikkoudet

Auto-Killan heikkoutena ovat maksuvalmius quick ration ja nettovelkaantumisas-teen kannalta sekä ongelmana voi olla omavaraisuusaste, joka on alan mediaa-nia pienempi.

Auto-Sunin maksuvalmius on paremmalla tasolla, sillä vaikka Quick ratio -arvot ovat heikolla ja tyydyttävällä tasolla, niin omavaraisuusaste ja nettovelkaantumisaste ovat hyvällä tasolla eli yritys pystyisi tarvittaessa ottamaan lisää velkaa rahoitusvajeiden hoitoon ilman, että yhtiön vakaavaraisuus kärsisi liikaa. Auto-Sunin on saanut minimoitua heikkoutensa, joten suuria heikkouksia ei yhtiöltä löydy.

Auto-Killan heikko maksuvalmius on yksi suurimmista eroista yritysten välillä.

6.6.3 Mahdollisuudet

Auto-Killan tulevaisuuden mahdollisuudet liittyvät tulevaisuudessa parantuviin taloussuhdanteisiin ja sen kasvattamiin automarkkinoihin. Sitä ennen kuitenkin mahdollisuudet ovat enemmänkin vaihtoautomyyynnissä, jossa on kasvun mahdollisuus. Samoin korjaamo- ja varaosapalvelujen kysyntä on pysynyt hyvällä tasolla.

Auto-Sunin tulevaisuuden mahdollisuudet ovat tulevaisuuden kasvavassa markkinaosuudessa ja taas palkitussa palvelussa. Myös mahdolliset yrityskaupat voisivat olla omalta pääomaltaan vahvan Auto-Sunin tulevaisuuden mahdollisuuksissa.

Molempien yritysten mahdollisuudet liittyvät tulevaisuudessa paranevaan yleiseen markkinakehitykseen. Sitä ennen molemmat yrityksen keskittyvät yrityksen perustoimintoihin ja vakavaraisuuden ylläpitämiseen.

6.6.4 Uhat

Yleiset uhat ja riskit molemmille yrityksille aiheuttavat yleinen laskeva markkina- ja talouskehitys. Taantuvassa taloustilanteessa varsinkin uusien autojen myynnin kannattavuuden heikkeneminen on huomioitava mahdollisena riskinä. Riskinä on myös omien merkkien markkinaosuuksien pientyminen, joihin molemmat yritykset ovat varautuneet tarjoamalla useita eri automerkkejä liikkeissään. Molemmat yritykset harjoittamat myös vaihtoautokauppaa, johon kuuluu tyypillisesti hinnoitteluun ja laatuun liittyviä riskejä.

6.7 Porterin kilpailija-analyysimalli

6.7.1 Uusien tulokkaiden uhka

Uusien tulokkaiden uhka on aina olemassa, mutta valitut yritykset ovat paikallisia markkinajohtajia, joten uusien pienien autokauppojen ilmestyminen ei ole varsinainen uhka. Suurempana uhkana on vanhojen kilpailijoiden liittyminen toisiinsa ja isompien kilpailijoiden syntyminen.

6.7.2 Hankkijoiden neuvotteluasema

Tavaran hankkijoiden eli maahantuojien neuvotteluaseman vahvistuminen ei ole varsinainen uhka, kun markkinat pienentyvät vuosittain. Kun autoja menee vähemmän kaupaksi, niin autojen maahantuojatkin joutuvat miettimään keinoja, miten he saisivat tarjottua autoja autokaupoille.

6.7.3 Asiakkaiden neuvotteluasema

Asiakkaisen neuvotteluasema on vahva, sillä autokauppoja on useita ja valinnanvaraa riittää. Asiakas yleensä käyttää neuvotteluasemaa ostopaikan suhteen, mutta ei juurikaan hinnan määrittelyyn, sillä Suomessa tinkimiskulttuuria ei juuri ole. Asiakkaalle on lopulta sama, mistä auton ostaa, ja tähän yritykset ovat varautuneet parantamalla asiakaspalveluaan sekä jälkimarkkinointia ja palvelua. Auton oston jälkeen asiakkaalle tärkeäksi asiaksi nousevat toimivat huoltopalvelut, jotka epäonnistuessaan voivat saada asiakkaan vaihtamaan autokauppaansa.

6.7.4 Korvaavien tuotteiden uhka

Korvaavien tuotteiden uhka autokaupoilla on julkinen liikenne, mutta julkisten varojen vähentyessä ja julkisen liikenteen leikkausten seurauksena siitä ei ole lähitulevaisuudessa tulossa suurempaa uhkaa. Suomi on laaja maa, jossa varsinkin pääkaupunkiseudun ulkopuolella, jossa valitut yritykset sijaitsevat, henkilöauton omistaminen on suurelle osalle ihmisiä välttämätöntä.

6.7.5 Alalla oleva kilpailu

Alalla jo oleva kilpailu on Porterin kilpailija-analyysimallista kohta, johon kaikki muut asiat liittyvät. Meneillään oleva kilpailu on jo tiukkaa, mikä johtuu alenevasta markkinakehityksestä ja lähes vuosittain kiristyvistä autoverotuksesta. Paikkakunnan nykyiseen kilpailuun suurimman vaikutuksen valituille yrityksille tekisi nykyisten kilpailijoiden yhdistyminen tai uuden ison kilpailijan siirtyminen paikkakunnalle. Asiakkaiden neuvotteluaseman hoitaminen on onnistunut ainakin voitettujen palkintojen perusteella Auto-Sunilla hyvin.

7 Johtopäätökset

Tämän opinnäytetyön tarkoituksena oli vertailla Auto-Kilta Oy:tä ja Auto-Suni Oy:tä niiden taloudellisen ja kilpailullisten menestystekijöiden avulla, joita ovat kannattavuus, maksuvalmius, vakavaraisuus, tehokkuus ja kasvu. Mittaamiseen käytettiin tilinpäätöstiedoista saaduilla tunnusluvuilla, joita analysoitiin neljältä vuodelta 2009 - 2013. Tunnuslukuja verrattiin toisiinsa sekä alan keskiarvoihin.

Kannattavuutta mitattaessa tosiasiaksi nousi se, että molempien yritysten kannattavuus on laskenut vuosina 2009–2013. Tämä tosin seuraa alan arvoja hyvin, sillä autoala on kärsinyt markkinatalouden laskusta paljon. Sijoitetun pääoman tuotossa molempien tuotto prosentti on laskenut heikolle tasolle. Yritysten sijoitetun pääoman tuottoluvut ovat hyvin lähellä toisiaan, joten eroa ei juuri tässä asiassa ole. Oman pääoman tuottoluvut ovat myös molemmilla laskeneet heikoiksi, mutta Auto-Killan luvut ovat selvästi korkeampia. Esimerkiksi vuonna 2013 Auto-Killan oman pääoman tuotto prosentti oli viisi prosenttiyksikköä korkeampi kuin Auto-Sunin. Nettotuloprosentit molemmilla yrityksillä olivat positiivisia, mutta laskevia. Alan mediaaniin verrattuna 2010 yritykset olivat mediaanin tasolla, minkä jälkeen Auto-Suni pysyi vielä vuoden verran keskiarvoa korkeammalla, mutta Auto-Kilta laski sen alle. Vuonna 2012 jälkeen molemmat yritykset ovat pysytelleet alan mediaanin alapuolella, vaikka alan mediaanikin laskee vuosittain. Liiketoimintaprosentit ovat molemmilla yrityksillä alle viisi prosenttia, mikä yleisesti tarkoittaa heikkoa arvoa, mutta varsinkin heikkona markkinatalousaikana kaikkien

alan yritysten liike-tulosprosentit ovat alhaisia. Auto-Sunin vuoden 2012–2013 arvot ovat tosin negatiivisia, mikä yleensä kertoo yrityksen liiketoiminnan operatiivisista vaikeuksista.

Vakavaraisuus on yrityksen osista ehkä tärkein heikossa markkinataloustilanteessa. Omavaraisuusaste-prosentti eli kuinka suuri osuus yrityksen varoista on rahoitettu omalla pääomalla, on tärkein tunnusluku vakavaraisuuden mittaamiseen. Auto-Killan arvot ovat tyydyttäviä ja hieman alle 40 prosenttia alan mediaaniarvon, mutta Auto-Sunin arvot hyviä ja reilusti yli mediaanin 48–57 prosentin arvoilla. Velkaantuneisuusprosentin avulla selviää, että Auto-Killan velkaantuneisuusarvot ovat joka vuosi suurempia kuin Auto-Sunin, ja varsinkin 2011 ja 2012 eroa oli lähes kaksi kertaa enemmän. Vuonna 2013 Auto-Sunin arvot tosin nousivat hieman, mutta eroa on silti noin neljä prosenttiyksikköä. Nettovelkaantumisasteilla mitattaessa Auto-Killan 2010 arvo oli hyvä 0,6, mutta sen jälkeen luvut nousivat heikoiksi yli 1:n arvoilla. Vuonna 2013 Auto-Killan nettovelkaantuneisuusarvo on 1,6. Auto-Sunin arvot ovat pysytelleet hyvin alle 1:n arvoilla ja vuonna 2013 arvo on 0,6. Vakavaraisuudella mitattuna Auto-Suni voittaa Auto-Killan helposti. Auto-Sunin talous on rakennettu omalla pääomalla eikä velkaantuneisuutta ole liikaa.

Yritysten maksuvalmiutta mitattaessa nettokäyttöpääomalla selviää, että Auto-Killan arvot ovat olleet alemmalla tasolla kuin Auto-Sunin, mutta 2013 Auto-Killa pääsee samalle tasolle 7,8 prosentin arvolla. Auto-Sunin arvot ovat pysyneet tasisina 7,4 - 7,9 prosentin tasolla, eli sillä on ollut enemmän nettovaroja käytettäväksi viime vuosina. Molempien yritysten Quick ratio -arvot ovat yleisillä asteikoilla heikolla tasolla, mutta autoalan luonteen vuoksi arvot eivät kerro koko totuutta, koska pääomaa sitoutuu paljon varastoihin. Tärkeämpää on huomioida, että Auto-Killan luvut ovat nousseet ja Auto-Sunin luvuissa on pientä laskua. Current ratio -arvot Auto-Killalla ovat tyydyttävällä tasolla, ja niissä on havaittavaa pientä nousua. Auto-Sunilla luvut ovat olleet melkein hyvällä tasolla, mutta vuonna 2013 arvo on laskenut melkein Auto-Killan tasolle. Molempien yritysten current ratio -arvoista pystyy kuitenkin tulkitsemaan, että ne pystyvät tarvittaessa realisoimaan tarpeeksi varojaan maksuihin.

Kiertoaika- eli tehokkuusluvut kertovat, kuinka tehokkaaksi yritykset ovat prosesseitaan hoitaneet. Lukuihin tietysti vaikuttaa myös alan luonne. Myyntisaamisten kiertoajassa Auto-Kilta on ollut vuosittain nopeampi, mutta sen arvot ovat hidastuneet. Auto-Suni on ollut myyntisaamisten kiertoajassa hitaampi, mutta on onnistunut hieman parantunut prosessejaan, koska vuonna 2013 arvo on alle 2 vuorokautta hitaampi. Ostovelkojen kiertoaika on molemmilla nopeutunut hieman viime vuosista ja erot yritysten välillä ovat pieniä. Yritykset ovat selvästi panostaneet prosesseja, jotta pääomaa ei sitoudu turhaan prosesseihin liian pitkäksi aikaa. Yritysten ostovelkojen kiertoaika on suurempi kuin myyntisaamisten, mutta ero ei ole poikkeuksellisen suuri, joten ei voida vetää johtopäätöksiä heikentyneestä maksuvalmiudesta.

Kasvua mitattiin liikevaihdon kasvuprosentilla, joka Auto-Killan puolesta oli vain 2011 positiivinen 20,1 prosentin kasvulla. Vuosina 2012–2013 Auto-Kilta koki -5,3 prosentin ja -6 prosentin liikevaihdon laskut. Auto-Sunin liikevaihto kasvoi 28,4 prosenttia vuonna 2011, mutta laski -5,3 prosenttia vuonna 2012. Vuonna 2013 liikevaihto kääntyi taas nousuun 12,7 prosentin kasvulla. Vaikeasta markkinakehityksestä huolimatta Auto-Suni kykeni siis kasvuun.

Autoalan tulevaisuus näyttää molempien yritysten suhteen haasteelliselta, koska markkinatalous ei ole voimistunut toivotusti. Myös alati koveneva autoverotus vie yrityksiltä tärkeää katetta.

Tämän tutkimuksen perusteella voidaan todeta valittujen yritysten olevan hyvin kilpailukykyisiä toisiinsa verrattuna. Molemmilla yrityksillä on omat parhaat puolensa. Auto-Sunin talous on hieman vakaammalla pohjalla kuin Auto-Killan, johdun vahvemmassa omasta pääomasta. Myös kasvussa Auto-Suni on onnistunut paremmin, kuin Auto-Kilta. Kannattavuudessa taas Auto-Killan lukemat ovat hieman vahvemmassa tasolla kuin Auto-Sunin. Kiertoajoissa mitattuna yrityksen ovat lähes yhtä kilpailukykyiset. Molempien maksukyky kaipaisi parannusta, mutta ovat tyydyttävällä tasolla. Auto-Suni on menestynyt aiempina vuosina paremmin, mutta Auto-Kilta on parantanut asemiaan melkein samalle tasolle. Kaikki osat alueet yhteen mitattuna Auto-Sunin talous on hieman paremmalla tasolla, mikä johtuu vakaammasta omavaraisuudesta sekä kyvystä tehdä kasvua, vaikka alan yleinen taloudellinen markkinakehitys on ollut laskussa.

Molemmilla yrityksillä seuraavat vuodet tulevat olemaan haastavia, ennen kuin heikko taloustilanne paranee. Yrityksen kannattavuuden täytyy perustua riittävästi tulorahoitukseen eikä runsaaseen lyhyeen vieraan pääoman käyttöön. Vahva oma pääoma on arvokas asia yrityksessä vaikeina aikoina, sillä sitä voidaan realisoida ja siten välttää lisävelkoja. Yrityksen prosessien tehokkuuden on myös oltava riittävä, jotta yrityksen maksuvalmiuden kanssa ei tule ongelmia.

Tämän opinnäytetyön tekemisessä oli hieman vastoinkäymisiä, sillä alun perin Auto-Sunin tilalla oli toinen autoalan yritys, mutta johtuen sen tilinpäätösten monimutkaisuuden takia kyseinen yritys katsottiin järkeväksi vaihtaa toiseen. Opinnäytetyötä ei tehty case-yrityksenä, koska kysyntää ei yllättäen autokauppojen taholta ollut. Tämän vuoksi saadut tiedot perustuvat yleisesti saataviin tietoihin, eikä niihin sisälly minkäänlaisia yritysten sisäisiä tietoja. Tämän vuoksi opinnäytetyössä ei ole esimerkiksi haastatteluja. Näiden tietojen puuttuminen ei silti vaikuta tutkimuksen luotettavuuteen, sillä tilinpäätöstiedoista saatu tieto on hyvin monipuolista sekä tarkkaa.

8 Kuvat, kaaviot

8.1 Kuvat

Kuva 1. Tunnuslukuanalyysi, tilinpäätösanalyysi ja yritysanalyysi (Niskanen & Niskanen 2003, 9.) s. 8

Kuva 2. Tilinpäätöksen lukeminen ja tulkinta (Salmi 2012, 120.), s. 9

Kuva 2. Yrityksen taloudellisen tilan kokonaisuus (Salmi 2012, 134.), s. 9

Kuva 4. SWOT- eli nelikenttäanalyysin kehikko, s. 17

Kuva 5. Toimialan kilpailun määräävät viisi kilpailutekijää (Porter 1991, 59.) s. 18

Kuva 6. Sijoitetun pääoman tuotto prosentti s. 21

Kuva 7. Oman pääoman tuotto prosentti s. 22

Kuva 8. Nettotulos prosentti s. 23

Kuva 9. Alan nettotulos prosentti s. 23

Kuva 10. Liiketulos prosentti s. 24

Kuva 11. Omavaraisuus prosentti s. 25

Kuva 12. Suhteellinen velkaantuneisuus prosentti s. 26

Kuva 13. Nettovelkaantumisaste s. 26

Kuva 14. Nettokäyttöpääomaprocentti s. 27

Kuva 15. Quick ratio s. 28

Kuva 16. Current ratio s. 29

Kuva 17. Myyntisaamisten kiertoaika (vrk) s. 30

Kuva 18. Ostovelkojen kiertoaika (vrk) s. 31

Kuva 19. Liikevaihdon kasvuprosentti s. 32

8.2 Kaavat

Kaava 1. Sijoitetun pääoman tuotto- % (Kallunki & Kytönen 2002, 75.), s. 11

Kaava 2. Oman pääoman tuottoprosentti (Kallunki & Kytönen 2002, 77.) s. 12

Kaava 3. Nettotulosprosentti. (Kallunki & Kytönen 2002, 79.) s. 12

Kaava 4. Liiketulosprosentti. (Yritystutkimus ry 2005, 56.) s. 12

Kaava 5. Omavaraisuusaste(%) (Kallunki & Kytönen 2002, 80.) s. 13

Kaava 6. Velkaantuneisuus(%) (Kallunki & Kytönen 2002, 81.) s. 13

Kaava 7. Nettovelkaantumisaste(Kallunki & Kytönen 2002, 84.) s. 14

Kaava 8. Nettokäyttöpääoma- % (Kallunki & Kytönen 2002, 84.) s. 14

Kaava 9. Quick ratio (Kallunki & Kytönen 2002, 86.) s. 15

Kaava 10. Current ratio (Kallunki & Kytönen 2002, 87.) s. 15

Kaava 11. Myyntisaamisten kiertoaika (Kallunki & Kytönen 2002, 88.) s. 16

Kaava 12. Ostovelkojen kiertoaika (Kallunki & Kytönen 2002, 89.) s. 16

Kaava 13. Liikevaihdon muutosprosentti (Yritystutkimus ry 2005, 94.) s. 16

Lähteet

Auto-Kilta Oy. Tietoa yrityksestä. Luettu 19.9.2014.
<http://www.autokilta.fi>

Auto-Suni Oy. Tietoa yrityksestä. Luettu 19.9.2014.
<http://www.auto-suni.fi/>

Etelä-Saimaa 5.9.2014. Luettu 22.10.2014
<http://www.esaimaa.fi/Online/2014/09/05/Auto-Su-nille%20j%C3%A4lleen%20Auto%20Bildin%20tunnustus/2014117860118/4>

Isokangas, J. & Kinkki, S. 2009. Yrityksen perustoiminnot. 5. painos. Helsinki: Sanoma Pro.

Kallunki, J-P. & Kytönen, E. 2002. Uusi tilinpäätösanalyysi. 3. painos. Helsinki: Talentum.

Laitinen, E. Strateginen tilinpäätösanalyysi. 2002. Jyväskylä: Gummerus Kirjapaino Oy.

Niskanen, J. & Niskanen, M. 2003. Tilinpäätösanalyysi. 2. painos. Helsinki: Edita.

Porter, M. 1991. Kansakuntien kilpailuetu. 1. painos. Keuruu: Otava.

Rope, T. 2005. Suuri markkinointikirja. 2. painos. Helsinki: Talentum Oyj.

Rope, T. & Vahvaselkä, I. 1994. Suunnitelmallinen markkinointi. 1. painos. Porvoo: WSOY.

Salmi, I. 2012. Mitä tilinpäätös kertoo? 8. painos. Helsinki: Edita Publishing Oy.

Tomperi, S. 2010. Käytännön kirjanpito. 18. painos. Helsinki: Edita Prima Oy.

Yritystutkimus ry. 2005. Yritystutkimuksen tilinpäätösanalyysi. Helsinki: Gaudeamus.

Auto-Suni Oy, Liite 1

TULOSLASKELMA 1 EUR	2010/12 12	2011/12 12	2012/12 12	2013/12 12
Liikevaihto	45138372	57937975	54883643	61848681
Liiketoiminnan muut tuotot	106798	87663	74874	100889
Ostot tilikauden aikana / Ainekäyttö	39289839	49268979	45618575	54437999
Varastojen muutos (lisäys -, vähennys +)	-2022260	-493205	358707	-2371050
Palkat ja palkkiot	3953647	4494619	4418705	5036354
Eläkekulut	659705	739368	791943	909242
Muut henkilösivukulut	236999	253720	270669	282133
Poistot käyttöomaisuudesta	322321	306208	295937	319223
Liiketoiminnan muut kulut	2145262	2554221	3276296	3501572
Liikevoitto	659657	901728	-72315	-165903
Muut korko- ja rahoitustuotot	440758	479283	592751	540869
Korkokulut ja muut rahoituskulut	57145	101543	95511	124268
Rahoituserät yhteensä	-383613	-377740	-497240	-416601
Tulos rahoituserien jälkeen	1043270	1279468	424925	250698
Satunnaiset tuotot	0	40944	1200	294964
Satunnaiset kulut	27237	0	0	0
Tulos satunnaiserien jälkeen	1016033	1320412	426125	545662
Tuloverot	290498	370045	126833	115059
Tilikauden voitto	725535	950367	299292	430603
Liikevaihdon kasvu-%	0	28,4	-5,3	12,7
Liikevaihdon kasvu keskimäärin-%	0	28,4	10,3	11,1
Käyttökate-%	2,2	2,1	0,4	0,2
Liikevoitto-%	1,5	1,6	-0,1	-0,3
Sijoitetun pääoman tuotto-%	0	21,1	7,9	4,5
Oman pääoman tuotto-%	0	18	5,3	2,3

Auto-Suni Oy, Liite 2

TASE VASTAAVAA 1 EUR	2010/12 12	2011/12 12	2012/12 12	2013/12 12
Pysyvät vastaavat				
Aineettomat hyödykkeet				
Aineettomat oikeudet	7774	5311	11520	5272
Liikearvo	728454	537504	415805	294106
Muut pitkävaikutteiset menot	214353	168456	105941	228905
Aineettomat hyödykkeet yhteensä	950581	711271	533266	528283
Aineelliset hyödykkeet				
Koneet ja kalusto	145509	177585	198590	653460
Muut aineelliset hyödykkeet	5549	12546	16685	15319
Aineelliset hyödykkeet yhteensä	151058	190131	215275	668779
Sijoitukset				
Muut osakkeet ja osuudet	182691	254179	125634	125634
Muut saamiset	4994	150	437166	85150
Sijoitukset yhteensä	187685	254329	562800	210784
Pysyvät vastaavat yhteensä	1289324	1155731	1311341	1407846
Vaihtuvat vastaavat				
Vaihto-omaisuus				
Valmiit tuotteet/tavarat	6227902	6673329	6370191	8708955
Muu vaihto-omaisuus	29420	32999	28686	52706
Vaihto-omaisuus yhteensä	6257322	6706328	6398877	8761661
Pitkäaikaiset saamiset				
Laskennallinen verosaaminen	313040	0	0	0
Pitkäaikaiset saamiset yhteensä	313040	0	0	0
Lyhytaikaiset saamiset				
Myyntisaamiset	1046979	1327347	1440907	1317575
Lainasaamiset	0	0	10348	20000
Muut saamiset	267687	229133	230373	448971
Siirtosaamiset	273731	401296	363347	661117
Lyhytaikaiset saamiset yhteensä	1588397	1957776	2044975	2447663
Rahoitusarvopaperit				
Rahat ja pankkisaamiset	201655	348220	175233	51785
Vaihtuvat vastaavat yhteensä	8360414	9012324	8619085	11261109
Vastaavaa yhteensä	9649738	10168055	9930426	12668955

Auto-Suni Oy, Liite 3

TASE VASTATTAVAA 1 EUR	2010/12 12	2011/12 12	2012/12 12	2013/12 12
Oma pääoma				
Osake-, osuus- tai muu vastaava pääoma	630705	630705	630705	630705
Ylikurssirahasto	733859	733859	733859	733859
Muut rahastot	3500000	3500000	3500000	3500000
Edellisten tilikausien voitto	-998110	-295338	505029	804320
Tilikauden voitto	725535	950367	299291	430603
Oma pääoma yhteensä	4591989	5519593	5668884	6099487
Tilinpäätössiirtojen kertymä				
Pakolliset varaukset				
Muut pakolliset varaukset	50000	0	0	0
Pakolliset varaukset yhteensä	50000	0	0	0
Vieras pääoma				
Pitkäaikainen vieras pääoma				
Lyhytaikainen vieras pääoma				
Pääomalainat	2300000	650000	1300000	3600000
Saadut ennakot	87718	32530	27500	168008
Ostovelat	1596987	2615084	1586176	1585257
Muut velat	158408	189775	444436	255917
Siirtovelat	864636	1161073	903430	960286
Lyhytaikainen vieras pääoma yhteensä	5007749	4648462	4261542	6569468
Vieras pääoma yhteensä	5007749	4648462	4261542	6569468
Vastattavaa yhteensä	9649738	10168055	9930426	12668955
Quick ratio	0,4	0,5	0,5	0,4
Current ratio	1,7	1,9	2	1,7
Velkaantumisaste	0,5	0,1	0,2	0,6
Nettovelkaantumisaste	45,7	5,5	19,8	58,2
Omavaraisuus-%	48	54,5	57,2	48,8
Suhteellinen velkaantuneisuus-%	11	8	7,7	10,4

Auto-Suni Oy, Liite 4

RAHOITUSLASKELMA 1 EUR	2010/12	2011/12	2012/12	2013/12
	12	12	12	12
Liikevoitto	659657	901728	-72315	-165903
Poistot	322321	306208	295937	319223
Rahoituserät yhteensä	383613	377740	497240	416601
Satunnaiset erät	-27237	40944	1200	294964
Verot	-290498	-370045	-126833	-115059
Tulorahoitus yhteensä	1047856	1256575	595229	749826
Vaihto-omaisuuden muutos	0	-449006	307451	-2362784
Lyhytaikaisten liikesaamisten muutos	0	-369379	-76851	-393036
Lyhytaikaisten korottomien velkojen muutos	0	1240713	-1036920	7926
Käyttöpääoman muutos yhteensä	0	422328	-806320	-2747894
Liiketoiminnan kassavirta	0	1678903	-211091	-1998068
Investoinnit yhteensä	0	-172615	-451547	-415728
Kassavirta ennen rahoitusta	0	1506288	-662638	-2413796
Pitkäaikaisten saamisten muutos	0	313040	0	0
Lyhytaikaisten korollisten saamisten muutos	0	0	-10348	-9652
Lyhytaikaisten lainojen muutos	0	-1650000	650000	2300000
Rahoituksen kassavirta yhteensä	0	-1336960	639652	2290348
Kassavirta rahoituksen jälkeen	0	169328	-22986	-123448
Likvidien varojen muutos	0	146565	-172987	-123448
Rahoitusylijäämä	0	22763	150001	0
Kumulatiivinen ylijäämä	0	22763	172764	172764

Auto-Suni Oy, Liite 5

KÄYTTÖPÄÄOMALASKELMA 1 EUR	2010/12	2011/12	2012/12	2013/12
	12	12	12	12
Valmiit tuotteet/tavarat	6227902	6673329	6370191	8708955
Muu vaihto-omaisuus	29420	32999	28686	52706
Vaihto-omaisuus yhteensä	6257322	6706328	6398877	8761661
Myyntisaamiset	1046979	1327347	1440907	1317575
Siirtosaamiset	273731	401296	363347	661117
Muut liikesaamiset	267687	229133	230373	448971
Lyhytaikaiset liikesaamiset yhteensä	1588397	1957776	2034627	2427663
Saadut ennakot	87718	32530	27500	168008
Ostovelat	1596987	2615084	1586176	1585257
Siirtovelat	864636	1161073	903430	960286
Muut lyhytaikaiset korottomat velat	208408	189775	444436	255917
Lyhytaikaiset korottomat velat yhteensä	2757749	3998462	2961542	2969468
Käyttöpääoma	5087970	4665642	5471962	8219856
Käyttöpääoman muutos	0	-422328	806320	2747894
Nettokäyttöpääoma	3352665	4363862	4357543	4691641
Kiertoajat (vrk)				
Myyntisaamisten kierto	8,4	8,2	9,5	7,7
Ostovelkojen kierto	14,6	19,1	12,5	10,5
Käyttöpääoma / liikevaihto-%	11,3	8,1	10	13,3

Auto-Suni Oy, Liite 6

SIPO, ROI, Z 1 EUR	2010/12 12	2011/12 12	2012/12 12	2013/12 12
Oma pääoma	4591989	5519593	5668884	6099487
Korolliset velat	2300000	650000	1300000	3600000
Sijoitettu pääoma	6891989	6169593	6968884	9699487
Tulos rahoituserien jälkeen	1043270	1279468	424925	250698
Rahoituskulut	57145	101543	95511	124268
Tuotto sijoitetulle pääomalle	1100415	1381011	520436	374966
Sijoitetun pääoman tuotto-%	0	21,1	7,9	4,5
Taseen loppusumma	9649738	10168055	9930426	12668955
Liikevaihto	45138372	57937975	54883643	61848681
Tulos satunnaiserien jälkeen	1016033	1320412	426125	545662
Rahoituskulut	57145	101543	95511	124268
Pääoman tuotto	1073178	1421955	521636	669930
Voitto-%	2,4	2,5	1	1,1
Pääoman kiertonopeus	0	5,8	5,5	5,5
ROI-%	0	14,4	5,2	5,9
Käyttökate + ennakkomaksujen muutos	981978	1152748	218592	293828
Loppuvarastot	6257322	6706328	6398877	8761661
Alkuvarastot	4235062	6257322	6706328	6398877
Tulojäämä I A	-1040282	703742	526043	-2068956
Muut tuotot - kulut	356376	418684	498440	711565
Välittömät verot	290498	370045	126833	115059
Tulojäämä I B - verot	-974404	752381	897650	-1472450
Rahoitusomaisuus	1790052	2305996	2220208	2499448
Lyhytaikaiset velat	4920031	4615932	4234042	6401460
Quick-kassa	-3129979	-2309936	-2013834	-3902012
Kokonaisvelat	5057749	4648462	4261542	6569468
Taseen loppusumma	9649738	10168055	9930426	12668955
X1-%	-10,1	7,4	9	-11,6
X2-%	-32,4	-22,7	-20,3	-30,8
X3-%	52,4	45,7	42,9	51,9
Z-luku	-3,7	-2,3	-2	-3,7

TUNNUSLUKUYHTEENVETO 1 EUR	2010/12 12	2011/12 12	2012/12 12	2013/12 12
Toiminnan laajuus				
Liikevaihto (12 kk)	45138372	57937975	54883643	61848681
Liikevaihdon kasvu-%	0	28,4	-5,3	12,7
Kokonaisvelat	5057749	4648462	4261542	6569468
Lyhytaikaiset velat	5007749	4648462	4261542	6569468
Oma pääoma	4591989	5519593	5668884	6099487
Sijoitettu pääoma	6891989	6169593	6968884	9699487
Nettokäyttöpääoma	3352665	4363862	4357543	4691641
Taseen loppusumma	9649738	10168055	9930426	12668955
Nettoinvestoinnit	0	172615	451547	415728
Tulos ja kannattavuus				
Käyttökate	981978	1207936	223622	153320
Rahoitustulos	1075093	1215631	594029	454862
Nettotulos	752772	909423	298092	135639
Käyttökate-%	2,2	2,1	0,4	0,2
Liikevoitto-%	1,5	1,6	-0,1	-0,3
Rahoitustulos-%	2,4	2,1	1,1	0,7
Nettotulos-%	1,7	1,6	0,5	0,2
Oman pääoman tuotto-%	0	18	5,3	2,3
Sijoitetun pääoman tuotto-%	0	21,1	7,9	4,5
ROI-%	0	14,4	5,2	5,9
Pääoman kiertonopeus	0	5,8	5,5	5,5
Voitto-%	2,4	2,5	1	1,1
Rahoitus				
Quick ratio	0,4	0,5	0,5	0,4
Current ratio	1,7	1,9	2	1,7
Myyntisaamisten kierto (vrk)	8,4	8,2	9,5	7,7
Ostovelkojen kierto (vrk)	14,6	19,1	12,5	10,5
Velkaantumisaste	0,5	0,1	0,2	0,6
Omavaraisuus-%	48	54,5	57,2	48,8
Suhteellinen velkaantuneisuus-%	11	8	7,7	10,4
Z-luku	-3,7	-2,3	-2	-3,7
Lainojen hoitokate	0	13,4	7,2	7
Rahoitusjäämä / kausi	0	22763	150001	0
Kumulatiivinen rahoitusjäämä	0	22763	172764	172764
Muut tunnusluvut				
Jalostusarvo	5832329	6695643	5704939	6381049
Jalostusarvo / henkilöstökulut	1,2	1,2	1	1
Nettorahoituskulut-%	-0,8	-0,7	-0,9	-0,7

Auto-Kilta Oy, Liite 8

TULOSLASKELMA 1 EUR	2010/12 12	2011/12 12	2012/12 12	2013/12 12
Liikevaihto	39311321	47195847	44684383	42004808
Liiketoiminnan muut tuotot	54260	51808	51625	57775
Ostot tilikauden aikana / Ainekäyttö	31052835	40020518	36499808	33380128
Varastojen muutos (lisäys -, vähennys +)	358397	-1548598	-41579	1091455
Ulkopuoliset palvelut	381251	435015	478581	480259
Palkat ja palkkiot	2781862	3066394	3244105	3065280
Eläkekulut	452952	534059	567605	533687
Muut henkilösivukulut	175637	189139	166398	156087
Poistot käyttöomaisuudesta	85384	71041	43126	30720
Liiketoiminnan muut kulut	3388154	4027755	3591991	3252065
Liikevoitto	689109	452332	185973	72902
Tuotot muista pysyvien vastaavien sijoituksista	10341	12000	13458	3803
Muut korko- ja rahoitustuotot	189942	190117	224505	262070
Korkokulut ja muut rahoituskulut	70754	155542	175335	148184
Rahoituserät yhteensä	-129529	-46575	-62628	-117689
Tulos rahoituserien jälkeen	818638	498907	248601	190591
Satunnaiset kulut	750000	450000	200000	150000
Tulos satunnaiserien jälkeen	68638	48907	48601	40591
Poistoeron muutos	0	0	0	-6995
Tuloverot	28216	22553	15563	5793
Tilikauden voitto	40422	26354	33038	27803
Liikevaihdon kasvu-%	0	20,1	-5,3	-6
Liikevaihdon kasvu keskimäärin-%	0	20,1	6,6	2,2
Käyttökate-%	2	1,1	0,5	0,2
Liikevoitto-%	1,8	1	0,4	0,2
Sijoitetun pääoman tuotto-%	0	13,4	7,1	5,3
Oman pääoman tuotto-%	0	19,2	9,3	7,3

TASE VASTAAVAA 1 EUR	2010/12 12	2011/12 12	2012/12 12	2013/12 12
Pysyvät vastaavat				
Aineettomat hyödykkeet				
Liikearvo	0	0	0	94959
Muut pitkävaikutteiset menot	22275	8721	7523	6523
Aineettomat hyödykkeet yhteensä	22275	8721	7523	101482
Aineelliset hyödykkeet				
Rakennukset ja rakennelmat	3922	2538	1150	0
Koneet ja kalusto	124073	85521	44981	82166
Aineelliset hyödykkeet yhteensä	127995	88059	46131	82166
Sijoitukset				
Muut osakkeet ja osuudet	115922	115922	115922	115922
Sijoitukset yhteensä	115922	115922	115922	115922
Pysyvät vastaavat yhteensä	266192	212702	169576	299570
Vaihtuvat vastaavat				
Vaihto-omaisuus				
Valmiit tuotteet/tavarat	5850267	7398864	7440444	6348989
Vaihto-omaisuus yhteensä	5850267	7398864	7440444	6348989
Pitkäaikaiset saamiset				
Lyhytaikaiset saamiset				
Myyntisaamiset	302696	454470	783281	680469
Lainasaamiset	0	0	16683	145000
Muut saamiset	186090	630436	342933	720644
Siirtosaamiset	275718	379066	347522	221061
Lyhytaikaiset saamiset yhteensä	764504	1463972	1490419	1767174
Rahoitusarvopaperit				
Rahat ja pankkisaamiset	153799	61283	125804	171261
Vaihtuvat vastaavat yhteensä	6768570	8924119	9056667	8287424
Vastaavaa yhteensä	7034762	9136821	9226243	8586994

Auto-Kilta Oy, Liite 10

TASE VASTATTAVAA 1 EUR	2010/12 12	2011/12 12	2012/12 12	2013/12 12
Oma pääoma				
Osake-, osuus- tai muu vastaava pääoma	33000	33000	33000	33000
Edellisten tilikausien voitto	2394851	2435275	2461629	2494668
Tilikauden voitto	40424	26355	33038	27803
Oma pääoma yhteensä	2468275	2494630	2527667	2555471
Tilinpäätössiirtojen kertymä				
Kertynyt poistoero	0	0	0	6995
Tilinpäätössiirtojen kertymä yhteensä	0	0	0	6995
Pakolliset varaukset				
Vieras pääoma				
Pitkäaikainen vieras pääoma				
Lainat rahoituslaitoksilta	0	0	0	1000000
Pitkäaikainen vieras pääoma yhteensä	0	0	0	1000000
Lyhytaikainen vieras pääoma				
Pääomalainat	1387064	3413986	2046421	3063075
Lainat rahoituslaitoksilta	0	0	1500000	0
Saadut ennakot	0	0	538764	1389
Ostovelat	1633542	1898042	1782810	1177119
Muut velat	70140	75775	78360	162680
Siirtovelat	1475740	1254388	752222	620266
Lyhytaikainen vieras pääoma yhteensä	4566486	6642191	6698577	5024529
Vieras pääoma yhteensä	4566486	6642191	6698577	6024529
Vastattavaa yhteensä	7034761	9136821	9226244	8586995
Quick ratio	0,2	0,2	0,3	0,4
Current ratio	1,5	1,3	1,4	1,6
Velkaantumisaste	0,6	1,4	1,4	1,6
Nettovelkaantumisaste	50	134,4	135,3	151,9
Omavaraisuus-%	35,1	27,3	29,1	29,8
Suhteellinen velkaantuneisuus-%	11,6	14,1	13,8	14,3

Auto-Kilta Oy, Liite 11

RAHOITUSLASKELMA 1 EUR	2010/12 12	2011/12 12	2012/12 12	2013/12 12
Liikevoitto	689109	452332	185973	72902
Poistot	85384	71041	43126	30720
Rahoituserät yhteensä	129529	46575	62628	117689
Satunnaiset erät	-750000	-450000	-200000	-150000
Verot	-28216	-22553	-15563	-5793
Tulorahoitus yhteensä	125806	97395	76164	65518
Vaihto-omaisuuden muutos	0	-1548597	-41580	1091455
Lyhytaikaisten liikesaamisten muutos	0	-699468	-9764	-148438
Lyhytaikaisten korottomien velkojen muutos	0	48783	-76049	-1190702
Käyttöpääoman muutos yhteensä	0	-2199282	-127393	-247685
Liiketoiminnan kassavirta	0	-2101887	-51229	-182167
Investoinnit yhteensä	0	-17551	0	-160714
Kassavirta ennen rahoitusta	0	-2119438	-51229	-342881
Lyhytaikaisten korollisten saamisten muutos	0	0	-16683	-128317
Pitkäaikaisten velkojen muutos	0	0	0	1000000
Lyhytaikaisten lainojen muutos	0	2026922	132435	-483346
Rahoituksen kassavirta yhteensä	0	2026922	115752	388337
Kassavirta rahoituksen jälkeen	0	-92516	64523	45456
Likvidien varojen muutos	0	-92516	64521	45457
Rahoitusylijäämä	0	0	2	-1
Kumulatiivinen ylijäämä	0	0	2	1

KÄYTTÖPÄÄOMALASKELMA 1 EUR	2010/12 12	2011/12 12	2012/12 12	2013/12 12
Valmiit tuotteet/tavarat	5850267	7398864	7440444	6348989
Vaihto-omaisuus yhteensä	5850267	7398864	7440444	6348989
Myyntisaamiset	302696	454470	783281	680469
Siirtosaamiset	275718	379066	347522	221061
Muut liikesaamiset	186090	630436	342933	720644
Lyhytaikaiset liikesaamiset yhteensä	764504	1463972	1473736	1622174
Saadut ennakot	0	0	538764	1389
Ostovelat	1633542	1898042	1782810	1177119
Siirtovelat	1475740	1254388	752222	620266
Muut lyhytaikaiset korottomat velat	70140	75775	78360	162680
Lyhytaikaiset korottomat velat yhteensä	3179422	3228205	3152156	1961454
Käyttöpääoma	3435349	5634631	5762024	6009709
Käyttöpääoman muutos	0	2199282	127393	247685
Nettokäyttöpääoma	2202084	2281928	2358090	3262895
Kiertoajat (vrk)				
Myyntisaamisten kierto	2,8	3,5	6,3	5,8
Ostovelkojen kierto	18,7	16,9	17,4	12,5
Käyttöpääoma / liikevaihto-%	8,7	11,9	12,9	14,3

Auto-Kilta Oy, Liite 13

SIPO, ROI, Z 1 EUR	2010/12 12	2011/12 12	2012/12 12	2013/12 12
Oma pääoma	2468275	2494630	2527667	2555471
Tilinpäätössiirtojen kertymä	0	0	0	6995
Korolliset velat	1387064	3413986	3546421	4063075
Sijoitettu pääoma	3855339	5908616	6074088	6625541
Tulos rahoituserien jälkeen	818638	498907	248601	190591
Rahoituskulut	70754	155542	175335	148184
Tuotto sijoitetulle pääomalle	889392	654449	423936	338775
Sijoitetun pääoman tuotto-%	0	13,4	7,1	5,3
Taseen loppusumma	7034762	9136821	9226243	8586994
Liikevaihto	39311321	47195847	44684383	42004808
Tulos satunnaiserien jälkeen	68638	48907	48601	40591
Rahoituskulut	70754	155542	175335	148184
Pääoman tuotto	139392	204449	223936	188775
Voitto-%	0,4	0,4	0,5	0,4
Pääoman kiertonopeus	0	5,8	4,9	4,7
ROI-%	0	2,5	2,4	2,1
Käyttökate + ennakkomaksujen muutos	774493	523373	767863	-433753
Loppuvarastot	5850267	7398864	7440444	6348989
Alkuvarastot	6208664	5850267	7398864	7440444
Tulojäämä I A	1132890	-1025224	726283	657702
Muut tuotot - kulut	-620471	-403425	-137372	-32311
Välittömät verot	28216	22553	15563	5793
Tulojäämä I B - verot	484203	-1451202	573348	619598
Rahoitusomaisuus	918303	1525255	1616223	1938435
Lyhytaikaiset velat	4566486	6642191	6159813	5023140
Quick-kassa	-3648183	-5116936	-4543590	-3084705
Kokonaisvelat	4566486	6642191	6698577	6024529
Taseen loppusumma	7034762	9136821	9226243	8586994
X1-%	6,9	-15,9	6,2	7,2
X2-%	-51,9	-56	-49,2	-35,9
X3-%	64,9	72,7	72,6	70,2
Z-luku	-3,9	-5,4	-4,2	-3,8

Auto-Kilta Oy, Liite 14

TUNNUSLUKUYHTEENVETO 1 EUR	2010/12 12	2011/12 12	2012/12 12	2013/12 12
Toiminnan laajuus				
Liikevaihto (12 kk)	39311321	47195847	44684383	42004808
Liikevaihdon kasvu-%	0	20,1	-5,3	-6
Kokonaisvelat	4566486	6642191	6698577	6024529
Lyhytaikaiset velat	4566486	6642191	6698577	5024529
Oma pääoma	2468275	2494630	2527667	2555471
Sijoitettu pääoma	3855339	5908616	6074088	6625541
Nettokäyttöpääoma	2202084	2281928	2358090	3262895
Taseen loppusumma	7034761	9136821	9226244	8586995
Nettoinvestoinnit	0	17551	0	160714
Tulos ja kannattavuus				
Käyttökate	774493	523373	229099	103622
Rahoitustulos	875806	547395	276164	215518
Nettotulos	790422	476354	233038	184798
Käyttökate-%	2	1,1	0,5	0,2
Liikevoitto-%	1,8	1	0,4	0,2
Rahoitustulos-%	2,2	1,2	0,6	0,5
Nettotulos-%	2	1	0,5	0,4
Oman pääoman tuotto-%	0	19,2	9,3	7,3
Sijoitetun pääoman tuotto-%	0	13,4	7,1	5,3
ROI-%	0	2,5	2,4	2,1
Pääoman kiertonopeus	0	5,8	4,9	4,7
Voitto-%	0,4	0,4	0,5	0,4
Rahoitus				
Quick ratio	0,2	0,2	0,3	0,4
Current ratio	1,5	1,3	1,4	1,6
Myyntisaamisten kierto (vrk)	2,8	3,5	6,3	5,8
Ostovelkojen kierto (vrk)	18,7	16,9	17,4	12,5
Velkaantumisaste	0,6	1,4	1,4	1,6
Omavaraisuus-%	35,1	27,3	29,1	29,8
Suhteellinen velkaantuneisuus-%	11,6	14,1	13,8	14,3
Z-luku	-3,9	-5,4	-4,2	-3,8
Lainojen hoitokate	0	1,6	1,4	1,4
Rahoitusjäämä / kausi	0	0	2	-1
Kumulatiivinen rahoitusjäämä	0	0	2	1
Muut tunnusluvut				
Jalostusarvo	4184944	4312965	4207207	3858676
Jalostusarvo / henkilöstökulut	1,2	1,1	1,1	1
Nettorahoituskulut-%	-0,3	-0,1	-0,1	-0,3