



Osaamista
ja oivallusta
tulevaisuuden
tekemiseen

Peetu Jylhänlehto

Autonhoitoyrityksen perustaminen

Metropolia Ammattikorkeakoulu

Insinööri (AMK)

Ajoneuvotekniikka

Insinöörityö

2019

Tekijä(t) Otsikko	Peetu Jylhänlehto Autonhoitoyrityksen perustaminen
Sivumäärä Aika	23 sivua 27.4.2019
Tutkinto	Insinööri (AMK)
Tutkinto-ohjelma	Ajoneuvotekniikka
Suuntautumisvaihtoehto	Jälkimarkkinointi
Ohjaaja(t)	Lehtori Pertti Ylhäinen
<p>Tämän opinnäytetyö on tehty omaan käyttöön ensisijaisesti tulevaisuutta varten, ja sen tarkoituksena on toimia pohjana 1–2 henkilön autonhoitoyrityksen perustamiseen pääkaupunkiseudulle.</p> <p>Työssä kuvataan yrityksen liiketoimintasuunnitelma muun muassa toiminnan, henkilöstön, markkinoinnin, asiakkaiden, kilpailun sekä sijainnin kannalta. Lisäksi työssä käsitellään yritysmuotoja ja yrityksen perustamista sekä perehdytään tila- ja välineistömahdollisuuksien suunnitteluun, rahoittamiseen sekä yrityksen varsinaisen kannattavuuden laskemiseen. Työn lopussa tarkastellaan vielä yrityksen laajennusmahdollisuuksia.</p> <p>Työ on toteutettu käyttämällä lähinnä internetistä ja kirjallisuudesta löytyviä tietoja, minkä lisäksi on hyödynnetty omaa kokemusta alalta.</p> <p>Autonhoitoyrityksen perustaminen voisi olla tämän työn perusteella pienin muutoksin kannattavaa.</p>	
Avainsanat	Autonhoitoyritys, autonhoito, perustaminen, kannattavuus

Author(s) Title	Peetu Jylhänlehto Establishing a Detailing Shop
Number of Pages Date	23 pages 27 April 2019
Degree	Bachelor of Engineering
Degree Programme	Automotive Engineering
Specialisation option	Automotive After Sales Engineering
Instructor(s)	Pertti Ylhäinen, Senior Lecturer
<p>This thesis has been carried out primarily for the writer's own use in the future and it is meant to be used as a basis for establishing a 1-2 person automotive detailing shop in the Helsinki metropolitan area.</p> <p>The thesis describes the business plan of the company through its action, personnel, marketing, customers, competition and location. The thesis also discusses company forms and establishing a company and takes a look at both workspace and gear possibilities, funding and the actual profitability of the company. Finally, the thesis examines the expansion possibilities of a company like this.</p> <p>The work was carried out using current internet search results, literature and also the writer's own work experience in the industry was utilized.</p> <p>Establishing an automotive detailing shop based on this thesis could be profitable with some minor changes.</p>	
Keywords	Detailing shop, car care, establishment, profitability

Sisällys

1	Johdanto	1
2	Liiketoimintasuunnitelma	2
2.1	Yrityksen toiminta käytännössä	2
2.2	Henkilöstö	2
2.3	Markkinointi	3
2.4	Asiakkaat, kilpailu ja sijainti	3
2.5	Riskit	5
3	Yrityksen perustaminen	5
3.1	Yritysmuodot ja valinta	5
3.2	Yrityksen perustaminen	7
4	Tilat ja välineet	8
4.1	Välineet	8
4.1.1	Pesuvälineet	9
4.1.2	Kiillotusvälineet	9
4.1.3	Aineet	10
4.1.4	Pesurit ja otsonointi	11
4.2	Tilat	12
4.3	Lainsäädäntö ja työturvallisuus	14
5	Kustannuslaskelma	14
5.1	Töiden hinnoittelu ja varaus	15
5.2	Rahoitus	16
5.3	Kustannuslaskelma	17
6	Toiminnan laajentaminen	20
6.1	Yhteistoiminta autoliikkeiden tai -vuokraamoiden kanssa	20
6.2	Itsenäinen pesula	20
6.3	Teippaukset ja tummennukset	20
6.4	Ilmastointihuollot	21
7	Yhteenveto	22
	Lähteet	24

1 Johdanto

Tämän opinnäytetyön tarkoituksena on tehdä perustamissuunnitelma tulevaisuutta varten omaan käyttöön autonhoitoyrityksestä pääkaupunkiseudulle ja arvioida yrityksen kannattavuutta ja mahdollisuuksia. Idea työlle on syntynyt omasta mielenkiinnosta ja harrastuneisuudesta autonhoitoa kohtaan sekä kokemuksistani työskenneltyäni alan työtehtävissä.

Yrityksen olisi tarkoitus olla alkuun täysipäiväisesti yhden tai kahden henkilön yritys, joka tuottaa autonhoitopalveluita eli sisä- ja ulkopintojen pesu-, suojaus- ja kunnostuspalveluita henkilö- ja pakettiautoille.

Työssä perehdytään yrityksen toimintamahdollisuuksiin ja työnkuvaan, tilojen ja välineiden ominaisuuksiin ja kustannuksiin, eri yritysmuotojen perustamisen vaatimuksiin ja itse perustamiseen, asiakaskunnan hankkimiseen sekä yrityksen taloudelliseen kannattavuuteen, kilpailutilanteeseen alueella ja kilpailukyvyn mahdolliseen kehittämiseen.

Välineistä kerrottaessa tarkastellaan samalla hieman käyttötarkoitusta, millä karsitaan pois yrityksen toimintaprosessien tarkempi kuvaus, jota on tiivistetty yrityksen toiminnan selostuksessa.

Työn lopussa esitetään myös mahdollisia muita palveluita yrityksen toiminnan laajentamista tai monipuolistamista ajatellen.

Tietoa tähän työhön kerätään pääosin kirjallisuudesta ja internetistä, sekä vähän kirjoittajan omista kokemuksista alalta.

2 Liiketoimintasuunnitelma

2.1 Yrityksen toiminta käytännössä

Yrityksen toiminnan tarkoituksena olisi tuottaa autonhoitopalveluita sekä yksityishenkilöille että yrityksille. Pääpainopiste työssä on pesuissa, pinnoituksissa, kiillotuksissa sekä sisätilojen ja -pintojen pesuissa ja käsittelyissä sekä hajunpoistoissa. Työ olisi siis melko monipuolista ihan normaaleista käsinpesuista syvällisempiin, jopa päiviä kestäviin kiillotus- ja pinnoitusurakoihin asti. Yrityksen perustoiminnan kannalta tärkeintä olisi aluksi saada asiakkaat varaamaan mahdollisimman paljon isompia töitä eli kiillotuksia ja pinnoituksia ja täyttää jäljelle jäävät aukot pienemmillä töillä, säilyttämällä kuitenkin tasapaino isojen räätälöityjen töiden ja pienempien yleisempien töiden kesken. Näin kalenteri täyttyisi mahdollisimman helposti eikä yrittäjä joutuisi odottelemaan asiakkaiden välissä. Vakiintuneisuutta työhön toisivat mahdolliset sopimusasiakkuudet muiden yritysten, esimerkiksi taksiyritysten, kanssa. Asiakkaan varaus työlle tehtäisiin ensisijaisesti internetin välityksellä, jolloin asiakas voisi vapaasti valita haluamansa työajankohdan online-kalenterista ja olisi samalla velvollinen korvaamaan myöhässä tulleet peruutukset ja poissaolot.

Yksi lisämahdollisuus työaikataulujen räätälöinnille voisi olla, että esimerkiksi isompia töitä asiakas voisi tilata tehtäväksi yöaikaan ja viikonloppuisin ja lisäksi annettaisiin sijaisautomahdollisuus.

Pieni osa yritystoimintaa voisi olla myös erilaisten autonhoitotuotteiden jälleenmyynti, mutta sillä saavutettava tuotto olisi todennäköisesti niin olematonta, että jälleenmyynnin merkitys olisi lähinnä mainostaa omaa yritystä monipuolisuuden kautta.

2.2 Henkilöstö

Tämän yrityksen henkilöstönä toimisin aluksi vain itse, kunnes asiakasmäärä ja tuotto vakinaistuisivat sen verran, että kannattavuudesta osaisi antaa paremman arvion. Mahdollisuus yhden työntekijän tai jopa yhtiökumppanin hankkimiselle pidettäisiin avoinna kuitenkin heti alusta lähtien. Tilat ja välineet yritykselle suunniteltaisiin kuitenkin alusta lähtien niin, että kahden henkilön olisi mahdollista työskennellä samaan aikaan.

2.3 Markkinointi

Alkuvaiheessa markkinointi olisi tarkoitus toteuttaa pääosin sosiaalisen median kautta, koska melko suuri osa asiakaskohderyhmästä löytyy nykypäivänä sieltä. Erityisesti Facebook ja Instagram ovat oivallisia alustoja autonhoitoyrityksen toiminnan ja varsinkin työnjäljen esittelyyn, huomion herättämiseen ja tunnelman luomiseen. Tarkka kuvaus työstä kuvien ja esimerkkien avulla voi nopeasti herättää kiinnostuksen ja madaltaa ostamisen kynnyksiä, mikä olisi erittäin tärkeää varsinkin yrityksen alkuvaiheilla. Alussa työnjäljen dokumentointia ja esittelyä voisi tehdä jatkuvasti, että mahdolliset uudet asiakkaat näkisivät, että myös muut käyttävät yrityksen palveluita.

Tärkeänä osana työtä ja markkinointia olisi myös asiakaslähtöisyys ja työn räätälöinti juuri asiakkaan haluamaksi, esimerkiksi ajan ja sisällön suhteen. Tällaiset yksityiskohdat olisi otettava huomioon, kun tarkoitus olisi saada luotua satunnaisista asiakkaista myös vakituksia asiakkaita alusta alkaen, koska satunnaisella asiakaskokeilijalla ei ole uskollisuutta yrittäjää kohtaan, kun taas vakituinen ja tyytyväinen asiakas voi toimia parhaana myyntivalttina levittämällä sanaa yrityksestä oma-aloitteisesti [1, s. 277]. Autonhoitoalalla myös yleisesti hyvänä markkinointikikkana tai jopa kilpailuetuna toimii myös suosittujen brändien aineiden ammattitaitoinen käyttö, koska jotkut vaativat jopa koulutuksen.

2.4 Asiakkaat, kilpailu ja sijainti

Yrityksen asiakaskohteena olisivat pääosin uusien autojen ja harrasteautojen omistajat sekä ammattiautoilijat kuten esimerkiksi taksit sekä mahdollisesti autoliikkeet, joille on tärkeää auton kunnon ylläpito. Uudellamaalla on liikennekäytössä jo lähes miljoona henkilö- ja pakettiautoa [2], joten asiakkaita pitäisi teoriassa riittää. Lisäksi sijoittamalla yritys suurten kulkuväylien läheisyyteen mahdollistetaan kauempaakin esimerkiksi töihin tulevien ihmisten potentiaalinen käynti helpolla saavutettavuudella. Esimerkkinä voisi olla Kehä 1, jolla voi kulkea jopa 100 000 autoa päivässä [3], mihin mahtuu mukaan myös todella paljon haettua kohderyhmää.

Potentiaalisen asiakaskunnan hahmottamisen lisäksi erittäin olennainen osa on myös hahmottaa alan kilpailua alueella, ja onkin helppo huomata, että alalla riittää toimijoita

yrittäjien kaavilla toiminta-alueella. Esimerkiksi Korrekin valtuutettuja käsittelypisteitä on Helsinki–Espoo–Vantaa -alueella jo yli 20 ja pari lisää heti Kirkkonummella ja Keravalla [4] (kuva 1).



Kuva 1. Korrekin käsittelypisteet Pääkaupunkiseudulla.

Edellä mainitun Korrekin lisäksi on olemassa myös muiden pienempien brändien alla toimijoita. Yksinkertaisella Autopesula Pääkaupunkiseutu -Google Maps -haulla löytyy Helsinki–Espoo–Vantaa-alueelta pelkkiä autopesuloita myös yli 20, mutta kaikki ei välttämättä näy tässä haussa. Tämä haku näyttää myös pelkät konepesulat eikä välttämättä ole edes ajan tasalla.

Huomioitavaa on myös, että esimerkiksi harva merkkiliike tarjoaa autonhoitopalveluita muussa muodossa kuin konepesussa, jolloin monet uusien autojen omistajat hakevat palvelunsa muualta. Yrityksen tiloja lähdetäisiin ensisijaisesti hakemaan Länsi-Helsingin ja Espoon alueelta siitä syystä, että yrittäjä itse asuu alueella ja kilpailukin karttojen perusteella painottuu hieman Itä-Helsingin puolelle, mikä voi johtua käyttöön sopivien tilojen paremmasta saatavuudesta alueella.

Tarkoituksena olisi erottua kilpailusta täysin räätälöitynä olevan palvelun avulla; esimerkiksi työn ajankohta ja sisältökin voisi olla sovittavissa täysin asiakkaan ehdoilla. Isomman työn voisi tehdä esimerkiksi yön aikana niin, että auto noudettaisiin illalla ja

palautettaisiin aamuksi sovittuun paikkaan.

2.5 Riskit

Yritystoiminnan kannalta mahdollisia riskitekijöitä on tällä alalla lopulta melko vähän, esimerkiksi jostain syystä epäonnistuneet työt ja siitä syntyneet mahdolliset jäljet, mikä on kuitenkin aika harvinaista. Tällaisista tapauksista syntyneet reklamaatiot ovat kuitenkin osa jokaisen yrityksen toimintaa, ja niihin voi itse vaikuttaa olennaisesti työn laatuun panostamalla.

Suurin riski ja syöksy tuntemattomaan on sama kuin jokaisella muullakin yrityksellä eli asiakkaiden riittävä hankkiminen ja vakituisten tulojen aikaansaaminen.

Yrityksen taloudellista kannattavuutta pohditaan lisää luvussa 5, mutta tässä vaiheessa voidaan jo mainita, että taloudellinen riski tämänkaltaisessa yrityksessä on huomattavasti pienempi kuin muiden autoalan yritysten esimerkiksi korjaamotoiminnan aloittamisessa. Tämä johtuu pääosin siitä, että investoinnit ovat huomattavasti pienempiä. Huomioon otettavaa on myös se, että koska yritys myy pääosin palveluita, ja käytettyjen aineiden määrän ollessa melko pieni osa työn lopullisesta hinnasta vältetään myös kalliilta tavaroiden sisäänostoilta ja siltä, että rahat jäisivät seisomaan varastoon.

Riskejä kannattaa kuitenkin ajatella myös toisin päin, asiakkaan kokemat riskit voivat olla aloittelevan yrityksen kannalta myös suuressa roolissa. Näitä toimintariskejä eli tuotteen toimimattomuutta toivotulla tavalla ja asetettuja odotuksia esimerkiksi ajankäytöstä eli aikariskejä on kuitenkin helppo yrittäjän lievitellä vaikka takuutoiminnalla ja hyvin perustelluilla faktoilla. Asiakkaan riskien ajattelu voi myös olla olennainen osa kilpailustrategian ja yrityksen toiminnan suunnittelun, kuten markkinoinnin osalta [1 s. 192].

3 Yrityksen perustaminen

3.1 Yritysmuodot ja valinta

Yritysmuodon valintana voisi aluksi olla yksityinen elinkeinonharjoittaja eli yleiskielellä toiminimi sen helppouden ja sen yhdelle perustajalle soveltuvuuden vuoksi. (Lainsäädännössä toiminimellä tarkoitetaan kuitenkin yrityksen nimeä.) Tämä tarkoittaa sitä,

että vastaisin itse omalla toiminnalla ja omaisuudellani kaikista sitoumuksista, eli käytännössä kaikki yrityksen velat olisivat suoraan omia velkojani ja sitä myötä myös ulosotettavissa suoraan itseltäni. Tämä yritysmuoto myös mahdollistaisi varojen nostamisen yrityksestä itselleni, mikä tarkoittaa sitä, että yrityksen omaisuus eroaisi omastani vain erillisellä kirjanpidolla. Elinkeinotoiminnasta saadut varat olisivat vapaasti käytettävissä yksityistaloudessani, eikä erillistä päätöstä yksityistaloudessa käytettäväksi tarvita. [5, s. 22.]

Toiminnan mahdollisesti kasvaessa elinkeinonharjoittajan liiketoiminta on mahdollista siirtää myös muihin yhtiömuotoihin, esimerkiksi kommandiittiyhtiöön ja avoimeen yhtiöön pääomapanoksena ja osakeyhtiöön apportiomaisuutena (aineellinen ja aineeton omaisuus, jolla on taloudellista arvoa). Toiminnan siirtäminen osakeyhtiöön tarkoittaisi käytännössä sitä, että liikkeen apportiomaisuus muutetaan osakeyhtiön osakkeiksi. [5, s. 22–23.]

Osakeyhtiöitä on olemassa kahta muotoa: yksityinen osakeyhtiö ja julkinen osakeyhtiö. Nämä eroavat toisistaan pääasiassa niin, että yksityisen osakeyhtiön minimiosakepääoman on oltava vähintään 2 500 euroa ja julkisen 80 000 euroa. Yksityisen osakeyhtiön arvopapereilla ei saa käydä julkista kauppaa. Molemmat toimivat erillisinä oikeushenkilöinä rekisteröidytyään. Osakeyhtiön oikeudet ovat erillään osakkeenomistajan oikeuksista ja velvollisuuksista toisin kuin yksityisellä elinkeinonharjoittajalla. Rajoitettu vastuu yhtiön velvoitteista toimii osakeyhtiön yhtenä keskeisimpänä tunnusmerkkinä. [5, s. 58.]

Muita vaihtoehtoja olisivat henkilöyhtiöt. Henkilöyhtiöitä ovat kommandiittiyhtiö ja avoin yhtiö ja niillä tarkoitetaan kahden tai useamman henkilön eli yhtiömiehen toimintaan perustuvaa organisaatiota ja ne perustuvat sopimukseen, vaikka onkin merkittäviä kaupparekisteriin.

Keskeinen tunnusmerkki henkilöyhtiölle on harjoittaa sopimuksen perusteella toimintaa yhteisen taloudellisen tarkoituksen saavuttamiseksi. Yhtiömiesten vastuun johdosta henkilöyhtiölle ei ole tarvetta asettaa osakeyhtiölle tunnusomaisia pääoman vähimmäisvaatimuksia, pysyvyyttä ja velkojen suojaa koskevaa sääntelyä, jonka takia avoimessa yhtiössä ja kommandiittiyhtiössä ei ole rajoitettu varojen nostamista. Erona avoimella yhtiöllä ja kommandiittiyhtiöllä on se, että kommandiittiyhtiössä pitää olla vähintään yksi vastuunalainen yhtiömies ja vähintään yksi äänetön yhtiömies. Vastuunalaiset yhtiömiehet vastaavat molemmissa yhtiöissä henkilökohtaisesti ja rajattomasti yhtiön velvoitteista, kommandiittiyhtiössä äänetön yhtiömies ei vastaa kuin yhtiöön sijoitetusta

pääomapanoksesta, jonka suuruudesta tulee aina määrätä yhtiösopimuksessa. Avaimessa yhtiössä on siis vain vastuunalaisia yhtiömiehiä. [5, s. 24–25.]

Yritysmuodon lopulliseksi valinnaksi kuitenkin tässä tapauksessa valikoituisi yksityinen elinkeinonharjoittaja eli toiminimi sen helppouden vuoksi ja siksi, että yrittäjä itse olisi lähtökohtaisesti ainoa työntekijä. Lisäksi yritysmuoto olisi helppo muuttaa tarvittaessa osakeyhtiöksi, kun yritykseen palkattaisiin toinen työntekijä ja sitä mukaa yrityksen tulot kasvaisivat niin, että verotussyistä toiminimen käyttö ei enää olisi kannattavaa. Henkilöyhtiöt eivät ole tässä tapauksessa sopivia vähintään kahden yhtiömiehen vaatimuksen takia.

3.2 Yrityksen perustaminen

Yksityisen elinkeinonharjoittajan eli ”toiminimen” perustamiseen tarvitaan vain hyväksyttävä nimi yritykselle ja toimialan määrittely. Tämän jälkeen voi tehdä perustamisilmoituksen ja tarvittaessa ilmoituksen kaupparekisteriin. Tässä tapauksessa tulisi tehdä ilmoitus kaupparekisteriin, koska elinkeinotoimintaa varten on pysyvä toimipaikka eli erillinen liiketila ja palveluksessa on todennäköisesti muitakin kuin perheenjäseniä. Yksityisen elinkeinonharjoittajan toiminnan perustaminen maksaa 60 euroa. [6.]

Yksityisen elinkeinonharjoittajan liiketoiminnan jatkaminen osakeyhtiönä vaatii sen, että yksityisen elinkeinonharjoittajan liiketoiminnan lopetuksesta tehdään ilmoitus, että saadaan sama nimi käyttöön ja osakeyhtiölle oma Y-tunnus, joka ei voi olla sama kuin yksityisellä elinkeinonharjoittajalla. Osakeyhtiön nimi voi olla lopettamisilmoituksen jälkeen sama kuin yksityisenä elinkeinonharjoittajana, mutta perässä on oltava Oy-tunnus. [7.]

Osakeyhtiön perustamiseen tarvitaan myös kirjallinen perustamissopimus, johon merkitään osakkeenomistajien allekirjoituksilla osakkeenomistajat, osakemäärä, jonka kukin omistaa, osakkeiden maksuajat sekä yhtiön hallituksen jäsenet. Sopimuksessa on myös mainittava mahdollinen toimitusjohtaja, hallinnon jäsenet ja tilintarkastajat. Sopimuksen osaksi on liitettävä erillisessä asiakirjassa apportiomaisuus ja perusteltava arvostamiseen liittyvät seikat. Yhtiö on ilmoitettava rekisteröitäväksi kolmen kuukauden sisällä perustamissopimuksen allekirjoittamisesta. [5, s. 61–64.] Perustamissopimus ja ilmoitus kaupparekisteriin on myös mahdollista tehdä netissä YTJ-palvelussa, kunhan

vaaditut ehdot täyttyvät. Osakeyhtiön perustaminen maksaa verkossa tehtynä 275 euroa ja sen lisäksi tarvitaan minimiosakepääoman verran rahaa tai apportina siirrettyä pääomaa. [8.] Heinäkuusta 2019 alkaen ei kuitenkaan enää vaadita osakepääomaa [9].

Avoimen yhtiön ja kommandiittiyhtiön perustamiseen tarvitaan perustamissopimus ja ilmoitus kaupparekisteriin. Avoin yhtiö ja kommandiittiyhtiö on merkittävä kaupparekisteriin 3 kuukauden kuluessa yhtiömiesten välisen perustamissopimuksen kirjoittamisesta. YTJ-palvelusta on saatavilla valmiita perustamispaketteja, jotka sisältävät tarvittavat asiakirjat yhtiön perustamiseen yhtiösopimuksen lisäksi. Avoimen yhtiön ja kommandiittiyhtiön perustamisilmoitus maksaa 240 euroa. [10.]

4 Tilat ja välineet

4.1 Välineet

Autonhoitoyrityksessä kuten muissakin yrityksissä erityisen suureen rooliin nousee kunnolliset laitteet, välineet ja aineet, unohtamattakaan niiden käyttötaitoa. Vääränlaisien tai huonojen välineiden käytöllä voi saada helposti aikaan enemmän tuhoa kuin hyötyä, esimerkiksi maalipinnan kiillottamisessa voi kokematon käyttää esimerkiksi liian leikkaavia laikkoja liialti ja polttaa puhki auton lakkapinnan. Auton varsinaisesta pesemisestä ei ole olemassa sopivaa kirjallisuutta, joten mahdollinen kuvaus tarvikkeiden käytöstä tässä alaosiossa perustuu pääosin kirjoittajan omaan kokemukseen ja satunnaisiin internetohjeisiin asioiden ja käsitteiden selventämiseksi.

Ehkä tärkeimpiä laitteita mille tahansa pesutoiminnalle ovat erilaiset pesurit, joista tärkeimpänä kuitenkin tässä yhteydessä painepesurit ja tekstiilipesurit. Kiillotus- eli mylytyskoneet ovat myös erittäin olennainen osa autonhoitoa. Muita hyödyllisiä laitteita työtilassa ovat esimerkiksi paineilmakompressori ja mahdollisesti kuumailmapuhallin.

Tämänkaltaisen yrityksen jokapäiväiseen toimintaan tarvitaan niin paljon yksittäisiä aineita, liinoja, laikkoja ja muuta, että niitä ei ole tarkoituksenmukaista eritellä tässä, vaan olen laskenut ne kaikki arvioituna yhtenä kulueränä lukuun ottamatta kalliimpia laitteisto-ohankintoja, kuten esimerkiksi kiillotuskoneita ja pesureita. Pesuaineissa ja muissa aineissa on otettava huomioon myös aineiden kulutus riippuen tarjolla olevista töistä. Kun työtä on tehty pidemmän aikaa, enemmän käytetyt aineet ja niiden kulutusmäärä

ovat selvempiä, joten kaikkia aineita ei siis kannata hankkia varastoon etukäteen valtavia määriä, koska tarvittaessa asiakasta olisi tarkoitus pystyä palvelemaan parin päivän sisällä tilatuillakin tuotteilla.

4.1.1 Pesuvälineet

Auton peseminen käsin aiheuttamatta vahinkoa vaha- tai maalipinnalle ei ole itsestään-selvyyys. Välttämättömiä tarvikkeita onnistuneeseen auton pesemiseen käsin ovat

- vaahdotin, jolla saadaan esipesuainesekoitus levitettyä auton päälle koskematta fyysisesti itse autoon. Esipesuaine liottaa suuren osan liasta pois ilman mekaanista kontaktia, jolloin varsinaisessa pesuvaiheessa ei synny niin paljon pesunaarmuja. Liitetään painepesurin päähän.
- pesukinnas, yleensä mikrokuituinen tai lampaanvillainen tuuhea kinnas, joka imee auton pinnasta irtoavat likapartikkelit syvälle itseensä
- ämpärit pesuaineelle ja huuhteluun, sekä huuhteluämpäreihin hiekanerotin
- mikrokuituliinat kuivaukseen ja pyyhkimiseen.

4.1.2 Kiillotusvälineet

Maalipintojen ylläpidossa ja etenkin vanhojen maalipintojen ehostamisessa tärkein työkalu on kiillotuskone. Kiillotus- eli myllytyskoneella on tarkoitus hioa mekaanisesti maalipinnan ulointa osaa ja samalla palauttaa värin kiiltoa ja tasata lakkapinnassa olevia naarmuja [11].

Laitteiston valinnassa olennaista on päätös kahden toimintamallin koneiden väliltä, epäkeskoisen ja suoravetoisen. Tässä tapauksessa kuitenkin hankittaisiin molemmat laitteet erilaisia käyttötilanteita varten. Lisäksi hyvä hankinta voi myöhemmin olla pienempikokoinen kiillotuskone erikoisempia kohteita varten. Varmasti sopivat laitevalinnat yritykselle olisivat esimerkiksi Rupesin valmistamat koneet, suoravetoinen LH19E [12] ja epäkeskokone LHR15ES hintaan 511 € (alv 0 %) [13].

Koneiden lisäksi tarvitaan myös koneisiin kiillotuslaitteet, joilla yhdessä hiomatahnan kanssa määritetään leikkaavuus maalipintaa kohden. Laikkojen materiaali vaihtelee eri- laisten vaahtomuovien, mikrokuitujen ja karvalaikkojen välillä, mutta toimintaperiaate on kaikilla sama. Laikan kovuuden, pintakuviointin ja materiaalin mukaan määritellään leikkaavuus. Laikat eivät ole erityisen kalliita, ja niitä on hyvä olla kaikenlaisia eri tilan- teita varten; oma mieltymys ja käyttötottumukset vaikuttavat valintaan paljon.

4.1.3 Aineet

Varsinaisia tarvittavia aineita ei voida vielä määrittää tarkkaan, koska valikoima on val- tava ja suurin vaikutus varsinkin pesussa käytettävien aineiden valintaan on käyttöko- kemuksella ja halutulla lopputuloksella. Esimerkiksi kalliimmissa pinnoitteissa vaikutta- vat kuitenkin aineen ominaisuudet, ja esimerkiksi asiakas voi valita paikan siellä käytet- tävien aineiden perusteella. Aineita voi kuitenkin jaotella muutama ryhmään:

- esipesu- ja pesuaineet, liuottimet ja shampoot
- raudan- ja pienpoistoaineet
- vahat ja kevytpinnoitteet
- kestopinnoitteet ja keraamiset pinnoitteet
- kiillotus- eli hiomatahnat
- erikoisemmat aineet muille pinnoille, esimerkiksi nahalle, muoveille ja sisustan pinnoille
- savet ja muut sekalaiset.

Monilla suuremmilla ainevalmistajilla on tapana järjestää koulutuksia aineidensa am- mattikäyttöä varten, ja monet aineet on suunniteltukin ainoastaan ammattikäyttöön. Ta- voitteena olisikin kouluttautua myös jonkun ainevalmistajan aineiden käyttöä varten ja tämä myös luonnollisesti määrittäisi osan käytettävistä aineista. Valmiiksi tunnettujen ja

laajalti hyväksi todettujen aineiden käyttö toimisi myös markkinoinnissa positiivisena tekijänä tai jopa kilpailuetuna, kuten aiemmin on jo mainittu.

4.1.4 Pesurit ja otsonointi

Painepesurin ideana on luoda ruiskutettavalle vesimassalle paine, joka auttaa pinttyneimpienkin likapaikkojen irrottamiseen ilman hankaamista. Painepesurilla voidaan myös huuhdella pesuainejämät varsinaisen pesun jälkeen ja pestä irtolika esimerkiksi renkaista ja alustasta. Painepesureihin on olemassa monia käyttöä helpottavia vaihdettavia osia, joista on eritoten hyötyä autonpesussa, esimerkiksi aiemmin mainittu vaahdotin sekä erilaisia suutinvarsia esimerkiksi alustanpesuun.

Esimerkiksi Kränzle on suosittu painepesurivalmistaja, joka valmistaa laadukkaita ammattikäyttöönkin sopivia ja muokattavissa olevia pesureita. Kränzle 1152 TS T pesurin saa 556 eurolla (alv 0 %) [14].

Tekstiilipesuri eli painehuuhtelukone on tehokas ratkaisu erilaisten verhoilujen pesuun, pesuaineliuos puhdistaa pinnan ja koneen imutoiminto poistaa lian ja kosteuden. Tekstiilipesuri on ehdoton, mikäli sisustan verhoiluja aikoo pestä nopeasti ja tehokkaasti. Kärcherin Puzzi 8/1C voisi olla sopiva tähän käyttötarkoitukseen, ja sellainen maksaa 442 euroa (alv 0 %) [15].

Tavallisen tekstiilipesurin lisäksi yksi hyvä laite verhoilujen ja varsinkin sisustan vaikeiden välien ja rakojen pesuille on Tornador-puhdistuskannu, se puhaltaa paineella pesuainesumua puhdistukseen. Laite on paineilmakäyttöinen ja vaatii siis kompressorin toimiakseen, mutta ei itsessään maksa paljoa ja löytyy normaaleista tavarataloistakin.

Kompressoriksi tälle yritykselle varmasti riittäisi normaali keskikokoinen vaikka 10 bar:n maksimipaineella ja suhteellisen isolla säiliöllä varustettu. 500 euron maksimibudjetilla ja sopivilla ominaisuuksilla vastaavia löytyy monenlaisia, esimerkiksi Herkules 600/10/100 hintaan 386 euroa (alv 0 %) [16].

Otsonoinnilla tarkoitetaan yleensä autokäytössä hajunpoistoa hapetuksen avulla. Otsoni on kolmiatominen happimolekyylä, kun taas hengitettävässä happimolekyylissä on kaksi atomia [17]. Käytännössä otsonointikone imee ilmaa ja hajuja ja muuttaa sitten ilmassa olevat happimolekyylit sähköpurkauksen avulla otsonimolekyyleiksi, jolloin

epämiellyttävät hajut ja mahdolliset allergianaiheuttajat neutralisoituvat. Hajunpoistokäsittelyjä varten riittävän otsonointikoneen saa hankittua jopa 109 eurolla (alv 0 %) [18].

4.2 Tilat

Tilojen ja varsinkin lopullisen sijainnin tarkempi suunnittelu on tässä vaiheessa suunnitelmaa vielä hieman hankalaa. On kuitenkin mahdollista etsiä esimerkkejä ja hintahaukkaa saatavilla olevista tiloista haetulla alueella ja luoda alustava suunnitelma ja käsitys siitä, minkälaista tilaa yritykselle haetaan. Tässä tapauksessa haetaan noin 70–100 neliömetrin autonpesukäyttöön soveltuvaa tilaa pääosin Länsi-Helsingin ja Espoon alueelta.

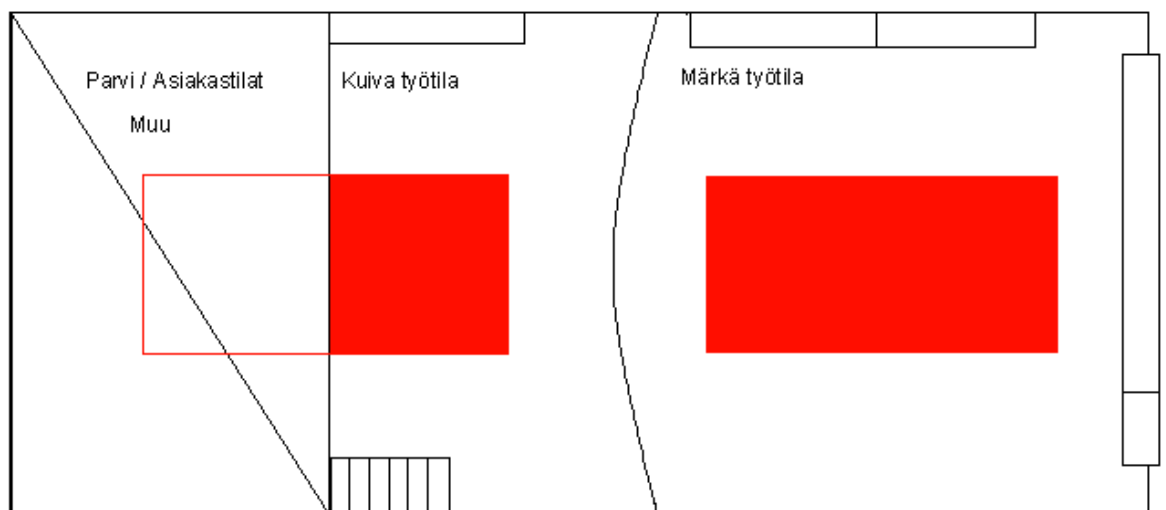
Kriteerejä tilan valinnalle ovat ainakin ehdottomasti hiekan- ja öljynerotuskaivo, riittävä neliömäärä ja tilan muu sopivuus yrityksen toiminnalle. Muita hyviä huomioon otettavia seikkoja tilan valinnassa ovat saavutettavuus asiakkaalle ja sopivuus yritystoiminnalle pidemmälläkin tähtäimellä mahdollisia toiminnan laajennuksia ajatellen.

Kahden auton ympärillä työskentelyn ja pienten asiakastilojen mukaan arvioitu neliömäärä, joka riittäisi yritystoiminnalle, on tuo edellä mainittu noin 70–100 neliometriä, ja tavoite olisi saada vuokrattua sellainen alle 1000 euron kuukausivuokralla. (Vertailtu vuokralla olevia tiloja 19.3.2019.) Vähemmälläkin tilalla luultavasti ainakin alkuun tulisi toimeen, mutta tarkoituksena olisi pitää mahdollisuus toiselle työntekijälle alusta alkaen, kuten aiemmin jo mainittu. Tuossa tilassa mahtuisi jo hyvin erottamaan jonkinlaisen pienen asiakastilan, kuivan työtilan ja märän työtilan toisistaan, joka parantaisi työmuokavuutta huomattavasti. Asiakastilatkin voisivat olla melko maltilliset, koska monesti työprosessit voivat olla tuntien, jopa päivien pituisia ja asiakas ei yleensä tällöin ole paikalla seuraamassa työtä. Asiakastilat ovat kuitenkin välttämättömät lyhytaikaisten asiakaskäyntien ja imagon kannalta. Tiloja voisi myös käyttää omina taukotiloina ja esimerkiksi neuvottelutilana.

Varsinainen pesutila olisi öljynerotuskaivolla varustettu märkään työhön soveltuva tila, jonka saisi erotettua esimerkiksi väliseinällä tai verholla kuivemmasta työtilasta, jossa voitaisiin säilyttää valmiita töitä tai tehdä kuivuutta ja ympäristön siisteyttä vaativia töitä, kuten pintakäsittelyitä. Kuivan tilan lattian voisi myös päällystää matolla pölyn leviämisen estämiseksi.

Monet vuokrattavissa olevat tilat ovat ovelta katsoen pitkittäisen suorakulmion muotoisia, joten tein alustavan suunnitelman tilankäytölle. Ideana olisi siis löytää tila, jossa mahtuisi olemaan kaksi autoa niin, että ympärille jää tilaa työskennellä. Kuiva ja märkä tila olisi helppo erottaa toisistaan esimerkiksi raskaalla verholla. Esimerkiksi parvi voi toimia asiakastilana tai muuna säilytystilana, jos neliöistä joutuu karsimaan lattian tasolla. Ihanteellisesti asiakastilat mahtuisivat vielä kuitenkin tuonne kuivan tilan päätyyn lattian tasolle.

Tilasuunnitelma toimisi myös vastaavalla tavalla, vaikka oviaukko olisikin tämän pohjapiirroksen (kuva 2) pitkällä seinustalla, esimerkiksi oikeassa alalaidassa. Siitä voitaisiin rajata samankaltainen märkä työtila oven eteen, jossa luultavasti toinen auto olisi vain toisin päin.



Kuva 2. Tilojen pohjapiirros. Punaisella merkityt ovat autoja.

Tilojen hankinta ja lopullinen sijoittuminen on kuitenkin tässä suunnitelmassa vielä se osuus, joka jää avoimeksi, koska yritys on vasta suunnitteluasteella. Tarkempi kartoittaminen lopullisen tilan suhteen olisi järkevää toteuttaa vasta, kun yritystä ollaan oikeasti perustamassa josta senkin takia, että tilojen saatavuus vaihtelee vuokramarkkinoilla jatkuvasti.

4.3 Lainsäädäntö ja työturvallisuus

Ympäristönsuojeluasetuksen (169/2000) 1. pykälän mukaan autopesulatoimintaan ei tarvita ympäristölupia [19].

Helsingin kaupunki on määritellyt, että ajoneuvojen ja vastaavien laitteiden ammattimainen pesu hiilivetyliuottimia käyttäen on sallittu ainoastaan tiloissa, joissa jätevedet voidaan johtaa hiekan- ja öljynerotuskaivon kautta viemäriin. Ammattipesussa saa käyttää vain markkinoille hyväksytyjä pesuaineyhdistelmiä. [20.]

Tiivistetysti työturvallisuudella tarkoitetaan työympäristön ja työolosuhteiden turvaamista ja ylläpitämistä sekä työtapaturmien ja muiden haittojen torjumista ja ennaltaehkäisyä. Työturvallisuuden ohjauksessa sovelletaan työturvallisuuslakia (738/2002). [21]

Autonhoitoyrityksessä työturvallisuusriskit ovat suhteellisen pieniä verrattaessa esimerkiksi autokorjaamotoimintaan, koska esimerkiksi sähkö- ja voimatyökaluja ei ole käytössä kuin pari eikä tarvitse olla tekemisissä esimerkiksi painavien osien kanssa ja työympäristö on siistimpi. Työturvallisuusriskejä autonhoitoyrityksessä voivat olla esimerkiksi voimakkaat kemikaalit joissain pesutilanteissa sekä otsonointi, jos tuuletusta ei hoideta tarpeeksi hyvin otsonointikoneen käytön jälkeen. Tietenkin pienemmätkin sähkölaitteet aiheuttavat epäkunnossa työturvallisuusriskin ja onkin olennaista pitää huolta laitteiden kunnosta. Myös työergonomiaan on syytä keskittyä erityisesti esimerkiksi pitkissä kiillotusurakoissa ja sisätilojen pesuissa.

5 Kustannuslaskelma

Koska tämän opinnäytetyön tarkoituksena on suunnitella yrityksen perustamista ja sen kannattavuutta, on olennaista myös arvioida yrityksen perustamisesta ja investoinneista syntyviä kustannuksia sekä muita kuluja. Muilla kuluilla tarkoitetaan tilavuokriin, sähköön, veteen, internet- ja puhelinliittymiin sekä muihin kohteisiin vaadittavia kiinteitä kuluja.

Toiminnan kuluja ovat henkilöstökulut eli yrittäjälle itselleen ja myöhemmin mahdolliselle toiselle työntekijälle maksettava palkka ja hankinnat eli sisäänostot, jotka tämän yrityksen tapauksessa ovat alkuinvestointeja lukuun ottamatta lähinnä aineita ja muita pienempiä kulutustavaroita.

Rahoitukseksi yritykselle haettaisiin pieni laina. Lisäapuna toiminnan aloituskuukausille haettaisiin myös starttirahaa.

5.1 Töiden hinnoittelu ja varaus

Suunnittelin alustavasti töiden hinnoittelua oheisen taulukon 1 mukaisesti. Hinnasto on muodostettu toistaiseksi keskiarvoista, eli hintaa voitaisiin pyöritellä muutamia euroja ylös- tai alaspäin riippuen pelkästään auton koosta. Esimerkiksi isomman pakettiauton auton työstämiseen kuluu enemmän aikaa ja aineita kuin pienen, kun taas pakettiauton yksi penkkirivi voidaan pestä nopeammin kuin pienen auton kaksi tai tila-auton kolme penkkiriviä.

Asiakkaalle hinta olisi tiedossa jo varatessa palvelua ajanvarauksen kautta ja sieltä pystyisi lisäksi näkemään hinnat lisäpalveluille. Käytännössä tämä voisi toimia niin, että ensin valitaan auton malliksi vaikka pakettiauto, sille käsinpesu ja lisäpalveluksi vielä sisäpuhdistus. Sen jälkeen näytettäisiin asiakkaalle palvelun hinta ja varattavissa olevat ajat. Erikoistapauksissa kuten vaikka yöttöissä tilaukset tehtäisiin kuitenkin aina puhelimitse ja hinnoittelu tapauskohtaisesti. Vastaavanlainen käytäntö on varmasti olemassa myös joillain vastaavilla yrityksillä, ja online-kalenteripalveluita tarjoavia yrityksiä on kymmeniä alkaen ihan muutamien eurojen kuukausihinnoista. Yksi hyvä vaihtoehto tätä varten olisi DigitalBooker, jonka perusversion saa kuukausihintaan 49 € + alv [22].

Koska on vaikea arvioida, minkälaisia palveluita tulee ainakin aluksi myytyä eniten, las-kin keskiarvon veloitusten ja työhön arviolta käytetyn ajan suhteen, jonka perusteella voidaan arvioida yrityksen tuloja (taulukko 1). Tässä tapauksessa käytetyn tunnin keskiarvoiset tulot olisivat 26 euroa, mutta on syytä ottaa huomioon, että paljon yleisemmillä, pelkillä käsinpesuilla tulot voivat periaatteessa olla noin 60 euroa tuntia kohden. Tällä tavalla tuntituloja laskemalla pitää ottaa myös huomioon, että varsinkin yritystoimintaa aloittaessa varsinaiset tuntikohtaiset tulot voivat jäädä hyvinkin pieneksi: jos työkalenteriin jää aukkoja eli jos työtä ei ole, niin tuntitulo on 0.

Taulukossa myös esimerkiksi myllytystöiden ja keraamisen pinnoitteen työaika on vain suuntaa-antava ja yläkanttiin, koska lopullinen työaika on niin tapauskohtainen. Jos ne ottaa pois laskelmista, niin keskituntihinta nousee jo huomattavasti. Hinnaston hinnat sisältävät 24 %:n arvonlisäveron.

Taulukko 1. Hinnasto

Hinnasto			
Työ	Hinta (€)	Aika (h)	Hinta/h
Ulkopesu	30,00	0,50	60,00
Sisäpuhdistus	40,00	0,75	53,33
Penkkien pesu	100,00	3,00	33,33
Vahaus (sis. pesu)	150,00	3,00	50,00
Kevytvahaus (sis.pesu)	50,00	1,00	50,00
Myllytys	450,00	24,00	18,75
Keraaminen pinnoite	550,00	24,00	22,92
Pinnoite	250,00	6,00	41,67
Tuulilasipinnoite	40,00	1,00	40,00
Sisätilojen pintakäsittely	80,00	1,00	80,00
Otsonointi	60,00	4,00	15,00
Yhteensä	1800,00	68,25	26,37

5.2 Rahoitus

Rahoitus yritykselle on tarkoitus hoitaa aluksi pienehkön pankkilainan avulla. Tarvittava määrä suunniteltujen tilojen, välineiden ja tarvikkeiden hankkimiseen sekä yllättävien kulujen varalta olisi noin 10 000 euroa. Laskin yhteiskustannukset alkuinvestoinneille, jotka on tarkoitus merkitä kirjanpitoon tasapoistoina kolmelle vuodelle (taulukko 2). Alkuinvestointien jälkeen on hyvä huomioida, ettei yritys välttämättä heti tuota rahaa, ja tästä johtuen lainaa otetaan vähän ylimääräistä yllättäviä kuluja varten.

Yritykselle sopiva laina voisi olla 10 000 euroa kolmen vuoden maksuajalla. Nordean lainalaskurilla suuntaa antava kuukausittainen lyhennys 5 %:n korolla olisi 319 euroa kuukaudessa [23].

Lisäapuna olisi myös tarkoitus hakea starttirahaa helpottamaan yrityksen kuluissa aloituskuukausina. Starttiraha on aloittavalle yrittäjälle tarkoitettu tuki, jonka tehtävänä on edistää työllistymistä ja uutta yritystoimintaa turvaamalla yrittäjän toimeentulon yritystoiminnan alussa. Starttiraha on 32,40 euroa päivässä, ja sitä maksetaan viideltä päivältä viikossa enintään 12 kuukauden ajan. Edellytyksiä tuen saamiselle on mm. päätoiminen yrittäjyys, riittävät valmiudet, mahdollisuudet jatkuvasti kannattavaan toimintaan,

tarpeellisuus toimeentulon kannalta ja toiminnan aloitus vasta tuen myöntämisen jälkeen. Starttirahaa voi hakea TE-toimiston Oma asiointi -palvelussa selvittämällä ensin yrityksen toiminta- ja rahoitussuunnitelman. [24] Näissä laskelmissa otettiin huomioon starttiraha 6 kuukauden ajalta eli noin 4200 euroa.

Taulukko 2. Alkuinvestoinnit

Alkuinvestoinnit	Hinta (€)
	Alv 0 %
Aineet ja pientarvikkeet	1000
Kiillotuskoneet Rupes	511
Painepesuri Kränzle	556
Tekstiilipesuri Kärcher	442
Otsonaattori	109
Kompressori Herkules	386
ATK + Kassa	1200
Asiakastilatarvikkeet	800
Perustamiskulut	60
Investoinnit yhteensä	5065

5.3 Kustannuslaskelma

Kustannuslaskelmassa (taulukko 3) on laskettu kaikki arvioidut kulut yhteensä vuosittain ensimmäiselle, toiselle ja neljännelle vuodelle. Neljäs vuosi on mukana, koska siinä vaiheessa yrityksen käynnistämistä varten haettu laina on maksettu. Aineet ovat muuttuvissa kuluissa vielä aiempiin investointien poistoihin kuulumisen lisäksi, koska alussa hankittu tukkuera ei tule kestäämään koko vuotta ja aineita hankitaan kulutuksen mukaan lisää. Neljännen vuoden poistosarake on myös sinänsä epärealistinen, koska siinä vaiheessa yrityksen alkuinvestointien poistot on maksettu, mutta uusia poistoja tulee todennäköisesti olemaan.

Neljännen vuoden sarakkeesta huomaa, että yritykseen on otettu toinen työntekijä yrittäjän itsensä lisäksi ja työntekijästä aiheutuvat kustannukset, jotka on laskettu pitämällä työntekijän kuukausipalkkana 2400 €/kk ja kertomalla se sivukulukertoimella 1,3, koska osa sivukuluista on jo laskettu esimerkiksi vakuutuksien ja koulutuksien osalta. Yrittäjän palkkaa ei ole merkitty vielä tähän yritysmuodosta johtuen. Myyntisarakeessa on otettu huomioon työntekijän yksi lomakuukausi.

Taulukko 3. Kustannuslaskelma

Kustannuslaskelma		1. vuosi	2. vuosi	4. vuosi
Kiinteät kulut	Vuokra	12000	12000	12000
	Vesi + Sähkö	1800	1800	1800
	Ajanvarausjärjestelmä	720	720	720
	Puh + Netti	720	720	720
	Huolto	1200	1200	1200
	Markkinointi	600	600	600
	Työntekijän palkka	0	0	37440
	Vakuutukset	2000	2000	4000
	Koulutukset	1000	0	1000
	Kirjanpito	600	600	600
Kiinteät kulut ilman poistoja		20640	19640	60080
	Investointien poistot	1688	1688	0
Kiinteät kulut yhteensä		22328	21328	60080
Muuttuvat kulut	Työvaatteet	600	600	1200
	Aineet	2400	2400	3600
Kaikki kulut ilman poistoja		23640	22640	64880
Kaikki kulut yhteensä		25328	24328	64880

Tuloslaskelmassa (taulukko 4) myyntiosuus on arvioitu laskemalla 22 kertaa 8 tunnin työpäivä kuukaudessa kerrottuna keskituntihinnalla 26 €, josta on vähennetty arvonlisävero. Lisäksi ensimmäisenä vuonna siitä on vähennetty vielä 20 %, koska asiakkaiden hankinta voi olla varsinkin alkuun hankalampaa.

Kuitenkin pienempiä asiakkaita voi olla alkuun helpompi hankkia ja pienemmillä palveluilla, esimerkiksi käsinpesulla, keskituntihinta voi olla korkeampi, mikä taas tässä tapauksessa kompensoi mahdollista asiakkaiden vähyyttä. Toisena vuonna myynnistä ei ole vähennetty tuota 20 %:a. Neljäntenä vuonna sama myynnin laskukaava on kerrottu kahdella, koska yritykseen on lisätty toinen työntekijä. Arviot voivat kuitenkin muuttua melko paljonkin asiakasmäärästä ja keskituntihinnasta eli työtehtävästä riippuen, minkä takia alimmaisella rivillä on laskettu tulos vielä eri keskituntihinnalla.

Tulosarviota laskettaessa huomataan, että tulos nousee heti ensimmäisenäkin vuotena plussan puolelle, mikä johtuu lähinnä yritysmuodosta. Tässä ei ole vielä otettu huomioon yrittäjän palkkaa eli toiminimen ”yksityisottoja”. Koska yrittäjän olisi periaatteessa tarkoitus myös elättää itsensä, laskettiin lopuksi kuluksi vielä yrittäjälle 3000 €:n kuukausipalkka 1,3 sivukulukertoimella, jotta saadaan laskelmasta todenmukaisempi.

Alimmalle riville on laskettu kaikki samalla tavalla kuin edellisellekin eli myös yrittäjän kuukausipalkka, mutta keskituntihintana on pidetty 50 euroa. Tästä huomataan, miten suuri vaikutus yrityksen tulokseen on työtehtävällä, eli periaatteessa maksimituloksen tekemiseen kannattaisi tehdä pelkkiä käsinpesuja.

Taulukko 4. Tuloslaskelma

Tuloslaskelma	1. vuosi	2. vuosi	4. vuosi
Myynti	35427	44284	84877
Myyntikate	32427	41284	80077
Käyttökate	11787	21644	19997
Liiketoiminnan tulos	10099	19956	19997
Tulos	9661	19702	19997
Tulos yrittäjän palkan jälkeen	-37139	-27098	-26803
Tulos y. palkan jälkeen jos k.tuntihinta 50€/h	18936	30144	71543

Huomioon otettavaa on myös, että alkuinvestointeihin hankitusta lainasta on jäänyt yli hieman pääomaa, jolla voidaan kattaa mahdollisia yllättäviä kuluja. Lisäksi mukaan kassavirtalaskelmaan on vielä lisätty edellä mainittu starttiraha-arvio kuuden kuukauden ajalta. Starttirahaa on mahdollista saada lisäksi vielä toiseltakin kuudelta kuukaudelta. Kun nämä otetaan huomioon kassavirtalaskelmassa (taulukko 5), voidaan todeta, että yrittäjällä on käytettävissään noin 17 000 rahaa, jonka voi nostaa yritysmuodon vapaudesta johtuen vaikka ”vuosipalkkana”, jos tuota 3 000 €:n kuukausipalkkaa ei oteta huomioon.

Taulukko 5. Kassavirtalaskelma

Kassavirtalaskelma	1. vuosi	2. vuosi	4.vuosi
Myyntitulot	35427	44284	84877
Kulut ilman rahoituskuluja	-23640	-22640	-64880
Laina	10000	0	0
Lainan lyhennys ja rahoituskulut	-3757	-3590	0
Investoinnit	-5065	0	0
Starttiraha	4200	0	0
Kassavirta	17166	18054	19997

6 Toiminnan laajentaminen

6.1 Yhteistoiminta autoliikkeiden tai -vuokraamoiden kanssa

Esimerkiksi isompien autoliikkeiden yhteydessä on monesti joko liikkeen omat tai ulkoisen toimijan tilat, joissa pestään esimerkiksi huollon asiakkaiden autoja ja meikataan ja siivotaan myyntiin tulevia vaihtoautoja sekä varmistetaan, että uudet autot ovat priimäkunnossa lähtiessään uudelle omistajalle. Varsinkin vaihtoautokaupassa ja autovuokraamotoiminnassa autonhoito ja meikkaus on välttämätöntä myynnin ja imagon kannalta. Jopa uusienkin autojen kanssa joutuu yllättävän paljon korjaamaan mm. kuljetuksessa syntyneitä jälkiä, ennen kuin auto luovutetaan ensimmäiselle omistajalle. Tällä yhteistoiminnalla tarkoitetaan nyt päätoimista yhteistyötä isompien autotalojen ja vuokraamoiden kanssa, kun taas pienemmät toimijat ovat tämän yrityksen tavoiteasiakkaita alusta alkaen.

6.2 Itsenäinen pesula

Mahdollinen laajennus olisi myös itsepalvelupesula, jossa asiakas maksaa ajasta ja suorittaa itse pesun annetuilla välineillä. Tämä olisi suunnattu lähinnä itse autojansa kotona peseville ihmisille. TammerMaticilla olisi tarjota tähän toimintaan eri mittakaavassa olevia laitteisto- ja ohjelmistomahdollisuuksia [25].

Toinen mahdollisuus itsenäiseen laajennukseen on pesuautomaattiin sijoittaminen. Esimerkiksi samainen TammerMatic tarjoaa pakettina saatavia erilaisia pesukonekokonaisuuksia, jopa mukaan lukien pesuhallin itsessään. Tämä mahdollisuus on niin massiivinen yksittäinen menoerä ja sijoitus, että se vaatii jo omat laskelmansa kannattavuuden suhteen. Jos pääomaa tai saatavilla olevaa lainaa on riittävästi, on itsenäinen 24h-pesula todennäköisesti hyvä sijoitus asiakasmäärästä riippuen. Itsenäinen erillinen pesula ei myöskään vaadi työntekijää, jolle pitäisi maksaa palkkaa. [26.]

6.3 Teippaukset ja tummennukset

Loogisesti ajateltuna seuraavana autonhoitoyrityksen toiminnan maltilliselle laajentamiselle on muu kosmeettinen työ, joka ei vaadi suuria lisäinvestointeja. Tähän sopivat täydellisesti esimerkiksi ikkunoiden tummennukset ja vähän isommassa mittakaavassa

autojen yliteippaus tai mahdollisesti muidenkin esineiden yliteippaus. Ikkunatummennukset ovat suosittu tapa muuttaa auton ilmettä, vähentää auringon häikäisemistä ja samaan aikaan vaikuttaa positiivisesti myös matkustusmukavuuteen pitämällä sisustan viileämpänä ja torjumalla UV-valoa. Ikkunatummennusten tekeminen ei oikeastaan tuo juurikaan lisäinvestointeja, mutta vaatii aikaa ja tilaa muulta tekemiseltä; tosin se olisi mahdollista sisällyttää yrityksen alkuperäiseenkin toimintaan kohtalaisen helposti.

Kokonaisen auton yliteippaus on myös nykypäivänä melko suosittua, mutta sen tekemiseen vaaditun ajan takia vielä melko kallista. Teippaus itsessään ei vaadi suuria resursseja muuta kuin ajan ja tilan suhteen. Tietenkin tekijän tarvitsee kouluttautua haastavia teippauksia varten, niin että työ on asiakkaan vaatimalla tasolla. Esimerkiksi QZVinyls järjestää koulutuksia teippaus- ja tummennustöihin [27].

6.4 Ilmastointihuollot

Nykypäivänä lähes jokaisessa autossa on ilmastointilaitteisto, joka tulisi huollattaa noin kahden vuoden välein laitteiston halutun toimintakyvyn ylläpitämiseksi. Ilmastointilaitteiston huollosta erikoista tekee ilmastoinnin jäähdytysaineen haitallisuus. Jäähdytysaine on ongelmajätettä, ja se tulee kierrättää asiaankuuluvalla tavalla. Ilmastointilaitteiden huolto on luvanvaraista, mikä tarkoittaa, että niiden huoltotehtäviin vaaditaan Tukesin myöntämä kylmäalan pätevyys vastuuhenkilölle ja asentajalle. Asentajan pätevyystodistusta voi hakea, kun on suorittanut Tukesin hyväksymän tahon järjestämän kokeen. Vastuuhenkilön pätevyyttä voi hakea, kun omaa autoalan koulutuksen ja vastuuhenkilö vastaa siitä, että toiminnassa noudatetaan ympäristönsuojeluvaatimuksia ja asentajat täyttävät pätevyysvaatimukset. [28.]

Ilmastointihuoltolaitteiden toiminta on käytännössä melko itsenäistä, joten ilmastointihuoltoja voisi tehdä jopa samaan aikaan esimerkiksi pesun kanssa. Tavallisen ilmastointihuollon tekemiseen laitetaan jäähdytysaineliittimet kiinni auton järjestelmään ja asetetaan koneesta ohjelma, jonka koneet tekevät. Ilmastointihuolto hoituu yleensä alle tunnissa riippuen ohjelmaan asetetuista säädöistä.

7 Yhteenveto

Tämän opinnäytetyön tarkoituksena oli suunnitella pienehkön autohoitoyrityksen perustamista keskeiselle paikalle pääkaupunkiseudulle ja arvioida sen kannattavuutta.

Yritysmuodoksi valikoitui aluksi yksityinen elinkeinonharjoittaja eli toiminimi sen helppouden vuoksi ja siksi, että yrittäjä toimisi yrityksessä aluksi yksin. Toiminimestä yritysmuoto on helppo muuttaa tarvittaessa osakeyhtiöksi, joka on toinen varteenotettava vaihtoehto alusta alkaen ottaen huomioon mahdollisuuden yhtiökumppanille. Välineet ja tarvikkeet yritykselle hankitaan monista eri paikoista erilaisten saatavuuksien vuoksi. Ehdoton etu tämänkaltaiselle yritykselle on suhteellisen pienet alkuinvestoinnit yritystoiminnan aloittamiseen, mikä pienentää yritystoiminnan aloittamisen riskejä varsinkin, kun yrittäjä yritysmuodosta johtuen vastaa kaikista yrityksen veloista itse.

Tehtyjen kannattavuuslaskelmien perusteella yritys voisi pienin muutoksin kannattaa, joskin yrityksen tekemä tulos ja yrittäjälle palkaksi jäävä osuus olisi alkuun todella pientä. Se johtuu myös osin siitä, että yrityksen tilat ja tarvikkeet on mitoitettu kahta työntekijää varten ja aluksi yrittäjä toimii itsenäisesti pienemmän taloudellisen riskin takia. Jos yrittäjä maksaisi itsellensä tasaisesti palkkaa alusta alkaen, yrityksen tulos olisi kohtuullisen reilusti tappiollinen tässä mittakaavassa.

Toisen työntekijän tuoma kasvu on otettu huomioon laskelmissa neljännen vuoden laskelmissa. Yrityksen kannattavuutta laskiessa on myös arvioitu esimerkiksi myyntiä keskituntihinnan perusteella, joka voi muuttua tapauskohtaisesti paljonkin lähinnä ylöspäin, koska enemmän pienet ja periaatteessa keskimäärin tuntia kohden enemmän tuottavat tehtävät lisääntyvät varsinkin alussa kuin suuremmat urakat, joissa keskituntihinta jää pienemmäksi. Tuloissa ei myöskään ole laskettu mahdollista tarvikkeiden jälleenmyyntiä, jonka mahdollisuudesta aiemmin mainittiin lähinnä sen takia, että sen vaikutus voi olla hyvin pieni mutta positiivinen.

Lisäksi esimerkiksi tiloihin liittyvät kustannukset ovat vain arvioita ja yrittäjälle maksettava keskimääräinen palkka on työmäärään suhteutettuna aluksi aika pieni. Yrityksen kasvu on suunnitelluilla tiloilla ja välineillä rajattu kahteen työntekijään. Suunnitelluilla mahdollisilla laajennuspalveluilla olisikin tarkoitus lähinnä ensisijaisesti varmistaa kalenterin jatkuva täyttyminen ja sitä mukaa tasaisen varma tuotto eikä keskittyä sen enempää varsinaisen toiminnan kasvattamiseen.

Suurimmat haasteet tämänkaltaisessa yritystoiminnassa liittyvät todennäköisesti tasaisen varman asiakaskunnan saavuttamiseen yrityksen pienen koon ja olemassa olevan kilpailun takia, vaikka potentiaalista asiakaskuntaa on kaavailulla toiminta-alueella varmasti riittävästi. Resurssien rajallisuuden vuoksi varsinkin sosiaalisessa mediassa toimivaan markkinointiin on erityisesti syytä keskittyä sen suuren kattavuuden ja pienten kustannuksien vuoksi.

Lähteet

- 1 Pyykkö, Manne. 2011. Minustako yrittäjä? Helsinki: WSOY.
- 2 Rekisterissä olevat autot maakunnittain 31.12.2017. Verkkoaineisto. Tilastokeskus. http://www.stat.fi/til/mkan/2017/mkan_2017_2018-03-22_tau_001_fi.html Päivitetty 22.3.2018. Luettu 5.3.2019.
- 3 Liikennemääräkartta. Verkkoaineisto. Väylä.fi . <<https://julkinen.vayla.fi/webgis-sovelukset/webgis/template.html?config=liikenne>> Päivitetty 2.1.2019. Luettu 6.3.2019.
- 4 Korrek Pro Ceramic TFC – käsittelypisteet. Verkkoaineisto. Korrek. <<https://www.korrek.fi/kasittelypisteet>> Luettu 6.3.2019.
- 5 Villa, Seppo; Ossa, Jaakko & Saarnilehto, Ari. 2007. Yritysmuodot – toiminta, rahoitus ja verotus. Helsinki: WSOY.
- 6 Yksityisen elinkeinonharjoittajan perustamisilmoitus. Verkkoaineisto. Patentti- ja rekisterihallitus. <<https://www.prh.fi/fi/kaupparekisteri/yeh/perustaminen.html>> Päivitetty 1.1.2019. Luettu 18.2.2019.
- 7 Yksityisen elinkeinonharjoittajan toiminnan jatkaminen osakeyhtiönä. Verkkoaineisto. Patentti- ja rekisterihallitus. <<https://www.prh.fi/fi/kaupparekisteri/yeh/muutokset/muutososakeyhtioksi.html>> Päivitetty 19.6.2017. Luettu 18.2.2019.
- 8 Osakeyhtiön perustamisilmoitus. Verkkoaineisto. Patentti- ja rekisterihallitus. <<https://www.prh.fi/fi/kaupparekisteri/osakeyhtio/perustaminen.html>> Päivitetty 1.1.2019. Luettu 18.2.2019.
- 9 Osakeyhtiön perustaminen helpottuu. Verkkoaineisto. Yrittäjät <<https://www.yrittajat.fi/uutiset/603559-osakeyhtion-perustaminen-helpottuu-2500-euron-alkupaaomaa-einaa-vaadita>> Päivitetty 8.2.2019. Luettu 24.3.2019.
- 10 Avoimen yhtiön tai kommandiittiyhtiön perustamisilmoitus. Verkkoaineisto. Patentti- ja rekisterihallitus. <<https://www.prh.fi/fi/kaupparekisteri/avoinyhtiojaky/perustamisilmoitus.html>> Päivitetty 21.5.2019. Luettu 25.3.2019
- 11 Auton myllytys aloittelijalle. Verkkoaineisto. Presco-Shop. <<https://www.presco-shop.fi/single-post/2017/09/12/Auton-myllytys-aloittelijalle>> Julkaisujankohda tuntematon. Luettu 25.3.2019
- 12 Rupes LH19E kiillotuskone. Shineld <<https://www.shineld.fi/product/846/rupes-big-foot-lh19e--kiillotuskone>> Luettu 25.3.2019.
- 13 Rupes LHR15ES kiillotuskone. Shineld <<https://www.shineld.fi/product/525/rupes-bigfoot-lhr15es>> Luettu 25.3.2019.
- 14 Kränzle 1152 TS T painepesuri. Tooloutlet <<https://www.tooloutlet.fi/fi/Kränzle+painepesurit/259/Kränzle+1152+TS+T+Painepesuri/1077>> Luettu 26.3.2019.

- 15 Kärcher Puzzi 8/1C tekstiilipesuri. Kärcher <<https://www.kaercher.com/fi/professional/mattojen-ja-tekstiilien-puhdistuslaitteet/painehuuhtelukoneet/puzzi-8-1-c-11002250.html>> Luettu 26.3.2019.
- 16 Herkules 600/10/100 kompressori. Bauhaus <<https://www.bauhaus.fi/kompressori-herkules-600-10-100.html?nosto=nosto-categorypage-topright>> Luettu 26.3.2019.
- 17 Otsonointi. Verkkoaineisto. Mikrobitekniikka <<https://www.mikrobitekniikka.fi/yleista-infoa/>> Julkaisuaikajankohta tuntematon. Luettu 2.4.2019
- 18 Otsonaattori. Verkkoaineisto. Expondo <<https://www.expondo.fi/ulsonix-otsonaattori-7-000-mg-h-94-w-10050117>> Luettu 26.3.2019..
- 19 Ympäristönsuojeluasetus 169/2000.
- 20 Ympäristönsuojelumääräykset. Verkkoaineisto. Hel.fi <<https://www.hel.fi/helsinki/fi/asuminen-ja-ymparisto/ymparistonsuojelu/ymparistonsuojelumaaraykset/jatevedet/>> Päivitetty 16.7.2018. Luettu 26.3.2019.
- 21 Työturvallisuuslaki. 23.8.2002/738.
- 22 Hinnasto. Verkkoaineisto. Digitalbooker <<https://www.digitalbooker.com/fi/hinnasto/>> Luettu 26.3.2019.
- 23 Lainalaskuri. Verkkoaineisto. Nordea <<https://www.nordea.fi/yrittysasiakkaat/palvelumme/rahoitus/lainalaskin.html>> Luettu 27.3.2019.
- 24 Starttiraha. Verkkoaineisto. TE-palvelut <https://www.te-palvelut.fi/te/fi/tyonantajalle/yrittajalle/aloittavan_yrittajan_palvelut/starttiraha/index.html> Päivitetty 18.1.2018. Luettu 27.3.2019.
- 25 Itsepalvelupesu. Verkkoaineisto. TammerMatic <<http://www.tammermatic.com/fin/Autonpesu/Itsepalvelupesu>> Luettu 27.3.2019.
- 26 TammerTotal-kokonaispalvelu. Verkkoaineisto. TammerMatic <<http://www.tammermatic.com/fin/Autonpesu/Tammermatic-palvelut/TammerTotal-kokonaispalvelu>> Luettu 27.3.2019.
- 27 Koulutukset. Verkkoaineisto. Qzvinyls. <<https://www.qzvinyls.fi/category/105/koulutukset>> Luettu 27.3.2019.
- 28 Ajoneuvojen ilmastointilaitteet. Verkkoaineisto. Tukes. <<https://tukes.fi/tuotteet-ja-palvelut/kylmaala/henkilopatevyydet-ja-patevyyksivaatimukset#ku:-ajoneuvojen-ilmastointilaitteet>> Luettu 27.3.2019.