

**LIIKETOIMINTA- JA MARKKINOINTISUUNNITELMA SEKÄ  
MARKKINAKARTOITUS METSÄKONEYRITYKSELLE**



Ammattikorkeakoulututkinnon opinnäytetyö

Metsätalousinsinööri (AMK), Evon kampus

Syysy 2021

Outi Leinonen

---

Tekijä	Outi Leinonen	Vuosi 2021
Työn nimi	Liiketoiminta- ja markkinointisuunnitelma sekä markkinakartoitus metsäkoneyritykselle	
Ohjaaja	Jeppe Raitio	

---

## TIIVISTELMÄ

Tässä työssä tavoitteena oli tehdä alustava liiketoimintasuunnitelma yhden ketjun metsäkoneyritykselle, joka tulisi toimimaan Oulun pohjoispuolella. Yrittäjinä tulisivat toimimaan kaksi henkilöä, jotka ryhtyisivät jatkamaan erään lopettavan yrittäjän toimintaa. Yritysmuoto tulisi olemaan osakeyhtiö. Koneellisen puunkorjuun lisäksi palveluvalikoimaan kuuluisivat myös moottori- ja raivaussahatyöt. Riskeistä merkittävimpiä olisivat aluksi henkilöriskit ja taloudellinen liikkumavara. Hakattava puumäärä vaihtelee kausivaihtelun vuoksi vuodenaikojen mukaan hyvin paljon, mikä aiheuttaa huomattavia eroja kassavirtaan. Laskelmia tehtäessä ei ole käytetty konkreettisiin esimerkkeihin perustuvia tarkkoja lukuja, vaan ne on tehty arvioihin perustuen. Laskelmien perusteella toiminta tulisi olemaan tappiotonta neljännen toimintavuoden aikana.

Liiketoimintasuunnitelman lisäksi työ sisältää markkinointisuunnitelman ja markkinakartoituksen. Markkinoinnilla pyritään kasvattamaan tulosta, saamaan uusia asiakkaita ja lisäämään yrityksen tunnettuutta sen toiminta-alueella. Yritys mainostaisi toimintaansa sosiaalisessa mediassa, omilla verkkosivuillaan, lehdissä ja kylätapahtumissa. Markkinakartoituksessa arvioitiin alan työllisyystilannetta tällä hetkellä ja tulevaisuudessa sekä siihen vaikuttavia seikkoja. Tehdasinvestoinnit Pohjois-Suomessa lisäävät puun kysyntää ja täten myös tarvetta korjuupalveluille.

Avainsanat Liiketoimintasuunnitelma, yrittäjyys, yrityksen perustaminen, markkinatilanne, markkinointi

Sivut 38 sivua ja liitteitä 3 sivua

Forestry

**Abstract**

Evo

---

Author Outi Leinonen

Year 2021

Subject Business Plan and a Marketing Plan for a Forest Machine Company

Supervisor Jeppe Raitio

---

#### ABSTRACT

The aim of this thesis was to produce a business plan for a forest machine company which would be located on the northern side of Oulu. There would be two entrepreneurs in this company who would continue the work of another company which is about to end their business. The corporate form would be limited company (LTD). In addition to mechanical logging this company would also offer manual logging. The risks regarding human resources and the financial situation would be the most significant ones in the beginning. Seasonal variation affects the cash flow significantly. The calculations and the financial statements are based on estimates, and they do not indicate exact outcomes. According to the statements, the business would change from loss producing to profitable during the fourth year of action.

In addition to the business plan, this thesis also includes a marketing plan and a market survey. The goal of marketing is to increase sales, acquire new customers and to make the company known in its area of operation. The company would advertise its activities on social media, on its own website, in newspapers and at small events. The market survey assessed the current and future employment situation in the sector and the factors affecting it. Factory investments in northern Finland increase the demand for wood and thus also the need for harvesting services.

Keywords Business plan, marketing, entrepreneurship, starting a business, market situation

Pages 38 pages and appendices 3 pages

## Sisällys

1	Johdanto .....	1
2	Liiketoimintasuunnitelma .....	1
2.1	Yrittäjät ja osaaminen .....	2
2.2	Liikeidea .....	2
2.3	Liiketoimintaympäristö .....	3
2.4	SWOT-analyysi .....	3
2.5	Riskit .....	5
2.6	Rahoitus ja laskelmat .....	8
2.6.1	Kiinteät ja muuttuvat kustannukset.....	9
2.6.2	Kannattavuus.....	13
2.6.3	Hinnoittelu .....	21
2.6.4	Budjetti.....	22
2.7	Yrityksen perustaminen .....	22
2.8	Ympäristöasioiden hoitaminen ja kestävä kehitys .....	23
3	Markkinointisuunnitelma .....	26
3.1	Lähtökohta .....	26
3.2	Kohderyhmä.....	27
3.3	Tavoitteet.....	27
3.4	Toimenpiteet.....	28
3.5	Kilpailijat.....	29
3.6	Seuranta .....	29
4	Markkinakartoitus .....	30
4.1	Korjuupalveluiden kysyntään vaikuttavia tekijöitä.....	30
4.2	Tehdasinvestoinnit.....	31
5	Pohdinta .....	32
	Lähteet.....	34

## Kuvat, taulukot ja kaavat

Kuva 1. Kivennäismaan kesäleimikko. Kokoojaura on sijoitettu kantavimmalle paikalle ja se on kestänyt kulutusta hyvin. ....7

Kuva 2. Keskimääräinen polttoaineen kulutus tuntia kohden (Kääriäinen, 2020, s. 20).24

Kuva 3. Metsälain 10§ mukainen puron välitön lähiympäristö. ....	25
Taulukko 1. SWOT-analyysi .....	4
Taulukko 2. Laitehankintoihin tarvittava rahamäärä .....	8
Taulukko 3. Kiinteät kulut.....	10
Taulukko 4. Muuttuvat kulut .....	11
Taulukko 5. Laskentaesimerkin mukaiset puunkorjuun yksikkökustannukset, esimerkki 1 .....	12
Taulukko 6. Puunkorjuun yksikkökustannukset, esimerkki 2.....	12
Taulukko 7. Puunkorjuun yksikkökustannukset, esimerkki 3.....	13
Taulukko 8. Huolto-/varaosakulujen pienentymisen merkitys yksikkökustannuksiin ....	13
Taulukko 9. Puunkorjuun yksikkökustannukset viidellä, seitsemällä ja kymmenellä prosentilla korotettuna.....	14
Taulukko 10. Korjuun kustannukset hakkuutavoittain, sopimus 40 000 m3 / vuosi .....	14
Taulukko 11. Korjuun kustannukset hakkuutavoittain, sopimus 30 000 m3 / vuosi .....	15
Taulukko 12. Ensimmäisen vuoden kassavirta, tasaiset tulot, kausivaihtelua ei huomioitu .....	16
Taulukko 13. Toisen vuoden kassavirta, tasaiset tulot, kausivaihtelua ei huomioitu.....	17
Taulukko 14. Kolmannen vuoden kassavirta, tasaiset tulot, kausivaihtelua ei huomioitu	17
Taulukko 15. Neljännen vuoden kassavirta, tasaiset tulot, kausivaihtelua ei huomioitu	18
Taulukko 16. Ensimmäisen vuoden kassavirta, kausivaihtelu huomioitu .....	19
Taulukko 17. Toisen vuoden kassavirta, kausivaihtelu huomioitu.....	19
Taulukko 18. Kolmannen vuoden kassavirta, kausivaihtelu huomioitu .....	20
Taulukko 19. Neljännen vuoden kassavirta, kausivaihtelu huomioitu.....	20
Taulukko 20. Erisuuruisten korotusten vaikutus .....	22

## **Liitteet**

Liite 1	Aineistonhallintasuunnitelma
Liite 2	Ensimmäisen vuoden budjetti
Liite 3	Toisen vuoden budjetti

## 1 Johdanto

Tässä opinnäytetyössä tuotetaan alustava liiketoimintasuunnitelma yhden ketjun metsäkoneyritykselle, joka tulisi toimimaan Oulun pohjoispuolella. Idea tällaisen työn tekemiseen lähti liikkeelle siitä, kun juttelin tuttavieni kanssa siitä, että heillä on kummallakin ollut haaveena päästä takaisin metsäkonetöihin joko työntekijänä tai itse yrittäjäksi ryhtymällä. Samaan aikaan toinen heistä oli saanut tietoonsa, että eräs alueella toimiva metsäkoneyrittäjä suunnittelee yrityksensä myymistä. Suunnitelma on teoreettinen ja suuntaa antava, eikä sitä välttämättä tulla käyttämään uuden yrityksen perustamiseen. Tässä työssä ei ole tarvetta puhua henkilöistä heidän omilla nimillään, vaan heitä puhutellaan tulevina yrittäjinä.

Luvussa 2 käydään läpi kaikki tavanomaiset liiketoimintasuunnitelmaan kuuluvat osiot perustettavan yrityksen näkökulmasta. Siinä esitellään yrittäjät ja heidän osaamisensa, liikeidea, SWOT-analyysi, ympäristöasioiden huomioimisen pääkohdat liiketoiminnassa, riskit sekä muutamia erilaisia kannattavuuslaskelmia.

Liiketoimintasuunnitelman lisäksi tähän työhön kuuluu markkinointisuunnitelma ja markkinointikartoitus. Markkinointisuunnitelma auttaa hahmottamaan, kuinka yrityksen näkyvyyttä ja tunnettuutta voi lisätä, miten asiakkaat tavoitetaan parhaiten ja minkälaisilla toimilla markkinoinnin hyötyjä seurataan. Markkinakartoituksessa luodaan katsaus alan työmarkkina- ja kilpailutilanteeseen Pohjois-Pohjanmaan alueella.

## 2 Liiketoimintasuunnitelma

Kun ollaan perustamassa uutta yritystä, laaditaan liiketoimintasuunnitelma. Se on kuvaus yrityksen tulevasta kaupallisesta toiminnasta: mitä yrityksen toimenkuvaan kuuluu, mitä palveluita tarjotaan ja ketkä ovat tärkeimmät asiakasryhmät. Siinä esitellään yrittäjät ja heidän osaamisensa, liikeidea, SWOT-analyysi, riskit, rahoitus ja erilaisia laskelmia. (Hesso, 2015). Tämän opinnäytetyön toiminnallisena osana tuotetaan alustava

liiketoimintasuunnitelma K&H Metsäkoneurakointi Oy:n perustamista ajatellen. Toimialaa ja kilpailutilannetta analysoidaan tarkemmin tämän työn luvussa 4, markkinakartoitus.

## **2.1 Yrittäjät ja osaaminen**

Tulevat yrittäjät haastateltiin helmikuussa 2021. Yrittäjinä tulisivat toimimaan kaksi henkilöä, joilla on jonkin verran aiempaa kokemusta metsäkonetöistä. Toinen heistä on ollut hakkuukoneen kuljettajana vuoden, ja toinen on ajanut ajokonetta, mutta ei hakkuukonetta. Metsäkoneenkuljettajan perustutkinto on suoritettuna toisella henkilöllä, joten perustiedot ja -taidot metsänhoidosta ovat hänellä hallussa. Raivaus- ja moottorisahatyöt onnistuvat molemmilta. Tulevista yrittäjistä toisella on rekkakortti, joten hän pystyy ajamaan siirtoautoa. Sittemmin he ovat tehneet muita töitä, mutta kummallakin on ollut toiveissa päästä takaisin metsätöihin. He ovat harkinneet yrittäjäksi ryhtymistä aikaisemminkin, mutta tämän kaltaista tilannetta ei ole tullut vastaan. Nyt tulevat yrittäjät haluavat suunnitella oman liiketoiminnan käynnistämistä, kun tämä tilaisuus astua erään lopettavan metsäkoneyrittäjän saappaisiin kävi ilmi. Yrittäjyydessä kiehtoo eniten vapaus päättää itse omasta työstään.

Tarvittavat huollot nämä kaksi henkilöä pystyvät tekemään suurimmilta osin itse, koska he ovat tehneet metsäkoneiden huoltoja aiemminkin ja he ovat aina tehneet käytännönläheisiä töitä. Toinen heistä on kunnostautunut autoharrastuksen parissa ja oppinut sitä kautta monia metsäkonetyössäkin hyödyllisiä taitoja. Tärkeimpänä yhdistävänä tekijänä tulevilla yrittäjillä on heidän yhteinen visionsa siitä, miten yrityksen asioita hoidettaisiin. Heillä on yhteneväinen käsitys siitä, mihin suuntaan yrityksen toimintaa kehitettäisiin. Korjuun tekeminen niin, että maanomistaja on työn jälkeen tyytyväinen, on heille kunnia-asia.

## **2.2 Liikeidea**

K&H Metsäkoneurakointi Oy tulisi tarjoamaan koneellista puunkorjuuta yhdellä hakkuukoneella ja yhdellä ajokoneella. Koneet ostettaisiin edeltävältä yrittäjältä. Maantieteellisesti toiminta tulisi sijoittumaan Oulun pohjoispuolelle Kuivaniemi – Oijärvi - Pudasjärvi – akselille. Aluksi toimintaa pyöritettäisiin kahdestaan ja työvoimaa palkattaisiin heti kun taloudellinen tilanne sen mahdollistaa. Palveluvalikoimaan kuuluisi myös raivaus- ja

moottorisahatyöt, joita he voisivat tehdä silloin kun koneellista hakkuuta ei ole mahdollista tehdä tai kun sitä ei ole tarjolla riittävästi. Hieman kaukaisempaan haaveena tulevilla yrittäjillä olisi ryhtyä tarjoamaan myös puun kaukokuljetusta, mutta tässä työssä siihen ei paneuduta ollenkaan, vaan liiketoimintasuunnitelma rajataan käsittämään koneellinen puunkorjuu sekä raivaus- ja moottorisahatyöt. (Tulevat yrittäjät, haastattelu, helmikuu 2021)

### **2.3 Liiketoimintaympäristö**

Liiketoimintaympäristöllä tarkoitetaan yritykseen ja sen toimintaan ulkopuolelta kohdistuvia vaatimuksia ja rajoituksia sekä ulkoisten tekijöiden tarjoamia mahdollisuuksia. Esimerkiksi lainsäädäntö toimii kummallakin tavalla, sekä rajoittavana että mahdollistavana tekijänä. Metsäalalla on nähty monenlaisia vaiheita ja poliittinen keskustelu niin Suomessa kuin EU:nkin tasolla käy kuumana. Tämän päivän poliittisen ilmapiirin voi kokea metsäkoneyrittäjän liiketoimintaympäristössä painostavana, kun vastakkain ovat globaali raaka-aineen tarpeen kasvu ja nk. luontokato, johon tehometsätalouskin on vahvasti liitetty. Luontokato tarkoittaa eliölajien ja elinympäristötyyppien häviämistä. Liiketoimintaympäristön sosiaalisilla ja kulttuurisilla ulottuvuuksilla voidaan tarkoittaa esimerkiksi työpaikkoja, toimialan hyväksytävyyttä kansalaisten keskuudessa sekä toimialaan liittyviä perinteitä. Voitaneen sanoa, että metsäkoneenkuljettajan ammatti on Suomessa arvostettu, mutta silti nuoria on ollut hankalaa saada kouluttautumaan alalle. Muutos on kuitenkin havaittavissa, koska aivan viime vuosina hakijoita on ollut enemmän kuin tarjolla olevia koulutuspaikkoja, Metsäkeskuksen uutisessa (Suomen metsäkeskus, 2021a) kerrotaan. Lisäksi on myös fyysisiä, teknologisia ja ekologisia tekijöitä, joilla voidaan liiketoimintaympäristössä tarkoittaa esimerkiksi työkoneisiin, laitteisiin ja tietotekniikkaan liittyviä osa-alueita sekä puiden kasvua, vesistönsuojelullisia toimenpiteitä ja monimuotoisuustekijöiden huomioon ottamista metsiä käsiteltäessä. (Grant, 2008; Hatch, 2006)

### **2.4 SWOT-analyysi**

Termi SWOT-analyysi tarkoittaa nelikenttäanalyysiä, jossa pohditaan jonkin asian vahvuuksia, heikkouksia, mahdollisuuksia sekä uhkia. Lyhenne tulee englanninkielisistä sanoista strengths, weaknesses, opportunities ja threats. Liiketoimintasuunnitelmiin se

kuuluu olennaisena osana. Mitä enemmän SWOT-analyysin tekemiseen panostaa, sitä enemmän siitä on itselle hyötyä niin yritystoiminnan käynnistämistä suunnitellessa kuin toiminnan käynnistyttyäkin. Taulukossa 1 esitellään K&H Metsäkoneurakoint OY:n SWOT-analyysi.

Taulukko 1. SWOT-analyysi

<p style="text-align: center;"><b>Vahvuudet</b></p> <p style="text-align: center;">Luottamus</p> <p style="text-align: center;">Yhteinen visio</p> <p style="text-align: center;">Ammattitaito koneellisesta ja manuaalisesta puunkorjuusta</p> <p style="text-align: center;">Olemassa oleva asiakaskunta ja asema markkinoilla</p>	<p style="text-align: center;"><b>Heikkoudet</b></p> <p style="text-align: center;">Vähän kokemusta</p> <p style="text-align: center;">Käytetty kalusto</p> <p style="text-align: center;">Taloudellinen liikkumavara</p>
<p style="text-align: center;"><b>Mahdollisuudet</b></p> <p style="text-align: center;">Palveluvalikoiman ja yhteistyökumppanien verkoston laajentaminen</p>	<p style="text-align: center;"><b>Uhat</b></p> <p style="text-align: center;">Maailmantalous</p> <p style="text-align: center;">Kilpailu</p> <p style="text-align: center;">Poliittiset muutokset</p> <p style="text-align: center;">Ilmastonmuutos</p>

Perustettavaa yritystä ajatellen tulevien yrittäjien välinen luottamus ja heidän yhteinen visionsa yritystoiminnan pääperiaatteista ovat merkittävimmät vahvuudet. Tilanteessa, jossa he ovat jatkamassa lopettavan yrityksen työtä, olemassa olevat asiakassuhteet sekä asema markkinoilla ovat myös huomattavia vahvuuksia; toisaalta se asettaa paineita vastata vanhojen asiakkaiden odotuksiin. Luottamuksesta ja yhteisestä visiosta huolimatta tulevilla yrittäjillä ei kummallakaan ole kovin paljoa kokemusta metsäkonetyöstä, ja he tekisivät työt aluksi käytetyillä koneilla. Näistä heikkouksista molemmat ovat sellaisia, jotka vaikuttavat toimintaan sen alkuvaiheessa, mutta eivät ole niin merkittäviä enää myöhemmin – kokemus karttuu vuosien myötä ja koneet päivitetäisiin uusiin heti kun se on mahdollista. Aktiivisesti verkostoitumalla ja uusia yhteistyökumppaneita hankkimalla yritys voi tavoitella uusia asiakaskuntia ja kasvattaa palveluvalikoimaansa niin, että se käsittäisi esimerkiksi myös puun kaukokuljetuksen. Koska metsäteollisuus on Suomessa vientivoittainen ala, maailmantalouden tasapaino pienine ja suurine heilahteluineen on huomattava uhka. Puutavaran kysynnän väheneminen pitkäksi ajaksi heijastuu suoraan suomalaisiin

metsäkoneyrittäjiin: kun tilaukset vähenevät, teollisuuslaitokset vähentävät tuotantoaan, jolloin tuoreen puuraaka-aineen tarve hiipuu. Toinen huomattava uhka on kilpailu. Siinä pärjätäkseen täytyy pystyä tarjoamaan asiakkaille jotain, mitä saman alueen vastaavanlaiset toimijat eivät pysty tarjoamaan, olkoon se sitten esimerkiksi toimitusvarmuutta, laadukasta työnjälkeä tai parasta hintaa.

## 2.5 Riskit

Yritystoimintaan liittyy aina riskejä. Tärkeimmät keinot niihin varauduttaessa on niiden tunnistaminen ja arviointi. Riskejä voidaan luokitella sisäisiin ja ulkoisiin. Sisäisiin riskeihin kuuluvat muun muassa henkilöriskit, kuten sairastumiset, jaksaminen ja työhyvinvointi, ja ulkoisiin esimerkiksi kausivaihtelu, sääolosuhteet, riippuvuus sidosryhmiin, korkoriski sekä varsinkin tällä hetkellä koronaviruksen aiheuttama epävarmuus markkinoilla. (Bisnes.fi, 2021)

Varsinkin alkuvaiheessa henkilöriskit ovat K&H Metsäkoneurakointi Oy:ssä suuremmat, koska yrittäjät ovat suunnitelleet aloittavansa toiminnan kahdestaan. Jos toinen heistä esimerkiksi sairastuu, tilalle on otettava korvaava työntekijä, tai sitten työt jäävät hetkellisesti yhden yrittäjän vastuulle. Eräänlainen henkilöriski tässä tapauksessa on myös se, että tulevilla yrittäjillä ei ole aikaisempaa kokemusta yrittämisestä ja heillä on verrattain vähän kokemusta metsäkonetöistä. Alalle tyypillistä on, että työpäivät ovat pitkiä. Sen vuoksi omasta jaksamisesta täytyy muistaa huolehtia ja antaa itselleen aikaa palautua työstä. Jaksamiseen vaikuttaa levon ja palautumisen lisäksi työhyvinvointi kokonaisvaltaisesti, ja se puolestaan koostuu monista eri osa-alueista. Niitä ovat esimerkiksi motivaatio, työn mielekkäisyys, muiden osoittama arvostus omaa työpanosta kohtaan, työergonomia, sujuva kommunikointi yrityksen sisällä sekä yhteistyökumppaneiden kesken, riittävä ammattitaito, sopivat haasteet työssä sekä mahdollisuus kehittää omaa osaamistaan. (Kehusmaa, 2011).

Metsäkoneurakointi on hyvin pääomavaltaista toimintaa ja tässäkin tapauksessa suurin osa alkupääomasta tulisi olemaan ulkopuolista lainaa. Korkojen heilahtelun aiheuttamat muutokset yrityksen kiinteissä kuluissa saattavat heikentää kannattavuutta.

Lainaneuvotteluissa on mahdollista sopia erilaisia korkosuojauksen keinoista, kuten esimerkiksi korkokatosta. (Bisnes.fi, 2021)

Metsäkonetyö on vahvasti sidoksissa säähän. Kaikkiin vuodenaikoihin liittyy omat haasteensa, joiden kanssa täytyy tulla toimeen. Alkukesän kuivuuden aikana saattaa helposti syttyä metsäpaloja, loppukesästä ja syksyllä korjuuta hidastavat sateet ja liika märkyys, talvella kova pakkanen halkoo koneista letkuja ja paksu lumipeite vaikeuttaa korjuun suorittamista sekä liikkumista metsässä, ja keväisin koittaa aina kelirikko aika.

Normaalivuosina nämä edellä mainitut seikat eivät aiheuta ylitsepääsemätöntä haittaa, mutta ilmastonmuutoksen edetessä sään ääri-ilmiöt yleistyvät ja voimistuvat.

Kuivuusjaksoista voi tulla entistä pidempiä, myrskyt voivat lisääntyä ja talvet muuttua entistä leudommiksi. Kausivaihteluun on kuitenkin mahdollista varautua, ja K&H Metsäkoneurakointi Oy:n tapauksessa ajatuksena on tehdä moottori- ja raivaussahatöitä silloin, kun konetöiden osalta on hiljaisempaa. Ensiarvoisen tärkeää on osata suunnitella, mitkä leimikot milloinkin hakataan, jotta työtä riittäisi mahdollisimman tasaisesti koko vuodelle.

Kriittisimpiä kohteita ovat ne, jotka sijaitsevat turvemaidella ja joiden osalta kesäkorjuu leveätelaisilla koneilla voisi myös olla vaihtoehto talviaikaiselle korjuulle. Tällaisten kohteiden tunnistaminen vaatii leimikkosuunnittelijalta tarkkuutta. Kivennäismailla kesäaikainen korjuu ei yleensä aiheuta maastovaurioita (kuva 1).

Kuva 1. Kivennäismaan kesäleimikko. Kokoojaura on sijoitettu kantavimmalle paikalle ja se on kestänyt kulutusta hyvin.



Suomessa on kohtuullisen kattava metsätieverkosto. Keväinen kelirikko on yleinen riesa koko maassa ja yöpakkasten turvin tapahtuvassa puun kuljetuksessa on aina riskinä se, että lämpimät kelit tulevat yllättäen ja kuljetus joudutaan keskeyttämään. Onpa joskus käynyt niinkin, että tie niisanotusti sulaa alta ja kalusto jää jumiin. Teiden parannuksiin voi saada valtiolta rahallista avustusta kemera-tuen muodossa. Metsäteiden perusparannuksia on Pohjois-Pohjanmaalla toteutettu keskimäärin 230 km vuodessa vuosien 2017-2019 aikana (Suomen metsäkeskus, 2020, luku 14). Monin paikoin metsätiessä on vain yksi tai kaksi heikkoa kohtaa, joiden vuoksi niitä ei pystytä käyttämään kesäisin, mutta joiden korjaamiseksi tarvittaisiin vain muutama kuorma mursketta.

Koska yritystoiminta tulisi ainakin alkuvaiheessa olemaan hyvin pitkälti samoista asiakkaista riippuvaista kuin aikaisemmallakin yrittäjällä, K&H Metsäkoneurakointi Oy:llä olisi yksi isompi asiakas, jolta he saisivat suurimman osan leimikoista. On kuitenkin viisasta suosia moniasiakkuutta, jotta kaikki työnteko ei pysähdy, jos suurin asiakas ei jostain syystä pystykään tarjoamaan työmaita totuttuun tapaan.

## 2.6 Rahoitus ja laskelmat

Valtaosa rahoituksesta tulisi olemaan ulkopuolista lainaa. Omarahoitusta tulisi olla noin 20 % lainan määrästä. Koska tuloja ei ensimmäisten kuukausien aikana olisi ollenkaan, rahoitusta tarvittaisiin aluksi ainakin ensimmäisen puolen vuoden aikana syntyviin pakollisiin menoihin. Koneiden ja sahojen hankintaan lainaa tarvittaisiin noin 159 000 € (taulukko 2). Hinnat ovat keskiarvoja käytetyistä 2000-luvun alun koneista ja apuna niiden määrittelyssä on käytetty nettikone-verkkosivuston hakutoimintoa (Nettikone, 2021).

Taulukko 2. Laitehankintoihin tarvittava rahamäärä

<b><u>Kiinteät kulut</u></b>	
	Laina
ajokone	50 000
moto	75 000
lavetti	30000
raivaussahat 2kpl	2000
Moottorisahat 2 kpl	2000
yht.	<b>159000</b>

Sen lisäksi muita kulueriä, joihin tarvittaisiin rahoitusta heti toiminnan alkuvaiheessa ovat mm. hallivuokra, vakuutukset ja polttoaineet. Lainaa tarvittaisiin myös toiminnan alkuvaiheessa ainakin ensimmäisten kuukausien ajan pakollisten juoksevien kulujen maksamiseen. Lasketaan yhteen laitehankintojen hinta sekä ensimmäisen puolen vuoden pakolliset kulut (kiinteät + muuttuvat kustannukset) eli  $159\,000\text{ €} + (117\,281 + 76\,218) / 2$  jolloin rahantarpeeksi saadaan 255 749 €. Tästä omarahoituksen osuus olisi 20 % eli  $0,2 \times 255\,749\text{ €} = 51\,149\text{ €}$ . ELY-keskus voi myöntää PK-yritykselle kehittämisavustusta yritystoiminnan käynnistämistä varten. Finnvera voi myöntää lainalle alkutakauksen, jos vakuuksia ei itseltä löydy. Takauksen hakee pankki yrittäjän puolesta. Takauksen maksimimäärä yhdelle yritykselle on 80% lainasummasta tai korkeintaan 80 000€. (Uusyrittäjäkeskus, 2020, ss. 29 – 30). Aloittava yrittäjä voi saada TE-toimistolta starttirahaa, jonka suuruus on 33,78 € päivässä. Sitä voidaan maksaa yrittäjän toimeentulon

turvaamiseksi yritystoiminnan alkuvaiheessa, kun toiminta ei vielä tuota tulosta, mutta kuitenkin enintään 12 kuukauden ajan. (Työ- ja elinkeinoministeriö, 2021)

### **2.6.1 Kiinteät ja muuttuvat kustannukset**

Yritystoiminnan kiinteitä kustannuksia ovat sellaiset menot, jotka pysyvät suurin piirtein samanlaisina kuukaudesta toiseen riippumatta työtilauksien määrästä. Tällaisia ovat esimerkiksi tilavuokrat, vakuutukset, lainan lyhennykset, sähkölasku ja puhelinlasku. Muuttuvat kustannukset ovat riippuvaisia tehdyn työn määrästä ja ne voivat vaihdella kuukausitasolla hyvinkin paljon. Tässä tapauksessa muuttuvia kustannuksia ovat mm. polttoainekulut sekä huoltokustannukset. Merkittävintä osaa kustannuksissa näyttelevät lainan lyhennykset, palkat sekä polttoainekulut. Metsätehon vuonna 2019 julkaiseman tiedotteen mukaan puunkorjuun yksikkökustannukset olivat vuonna 2018 ensiharvennuksilla keskimäärin 16,96€/m<sup>3</sup>, muilla harvennuksilla 13,87€/m<sup>3</sup> ja avohakkuilla 8,18€/m<sup>3</sup> (Metsäteho, 2019). Keskiarvoksi tästä saadaan 10,76€/m<sup>3</sup>.

Tässä tapauksessa koneet, raivaus- ja moottorisahoja lukuunottamatta, ostettaisiin käytettynä edelliseltä yrittäjältä, ja niiden hankintahinnan (alv. 0 %) vaikutuksesta puunkorjuun yksikkökustannuksiin esitetään seuraavissa laskelmissa muutama esimerkki. Samoin lasketaan myös pienempien tai suurempien huoltokustannusten vaikutusta kustannuksiin ja sitä kautta kannattavuuteen. Taulukoissa 3 ja 4 on ensimmäisessä laskelmassa käytetyt summat.

Taulukko 3. Kiinteät kulut

<b>Kiinteät kulut</b>		€/kk
	Laina	Lyhennyserä
ajokone	50 000	sis. 3% korko
moto	75 000	
lavetti	30000	
raivaussahat 2kpl	2000	
Moottorisahat 2 kpl	2000	
yht.	<b>159000</b>	<b>1365</b>
	€/kk	€/vuosi
Lainan lyhennys	1365	16377
Hallivuokra	1000	12000
vakuutukset koneille		
moto	267	3200
ajokone	200	2400
lavetti	100	1200
vakuutus toimitiloille	100	1200
Muita:		
Puhelinlasku	50	600
Sähkölasku	200	2400
Nettiyhteydet	40	480
Markkinointi	200	2400
Kirjanpito	210	2520
Palkat sivukuluineen 2 hlö	6042	72504
<b>YHTEENSÄ</b>	<b>9773</b>	<b>117281</b>

Taulukko 4. Muuttuvat kulut

<b><u>Muuttuvat kulut</u></b>			
<b>polttoaine</b>	kulutus, litraa/h	€/litra	€/v
		1,3	
ajokone	11,5		14442
moto	14,5		35627
		yht.	50068
käyttötuntia/viikko 23+45	68		
käyttötuntia/vuosi	2856		
	kpl/vuosi	€/kpl	€/v
Ketjut	35	14	490
Laipat ei kantokäsittely	13	80	1040
Laipat kantokäsittelyyn	12	140	1680
Muut varaosakulut			20 000
voiteluaineet 7litr/päivä	1470	2	2940
<b>YHTEENSÄ</b>			<b>76218</b>

Kun lasketaan kiinteät ja muuttuvat kustannukset yhteen, vuotuiset kustannukset tulisivat olemaan noin 117 200 € + 76 200 € = 193 400 € ilman koneiden siirtokustannuksia.

Ajokoneella tulisi käyttötunteja noin 23 viikossa ja motolla 45 tuntia viikossa. Vuoden aikana työviikkoja olisi 42, jonka perusteella saadaan laskettua koneiden vuotuiset käyttötunnit (68 x 42 = 2856). Polttoainekustannukset on laskettu käyttämällä 1,3 euron litrahintaa ja keskimääräisiä kulutuslukumia tuntia kohden, jotka on saatu Itä-Suomen yliopiston ja Stora Enson tekemästä tutkimuksesta (Kääriäinen, 2020, s. 20). Todellisuudessa kulutus on harvennuksilla hieman pienempi ja avohakkuilla taas suurempi, mutta avohakkuilla kannattavuutta parantaa poistuman suuri keskijäreys ja verrattain nopeasti kertyvä kuutiomäärä. Kuljettajien ajotavoilla on myös suuri merkitys polttoaineen kulutuksessa.

Tästä voidaan laskea kuinka suuriksi muodostuvat keskimääräiset puunkorjuun yksikkökustannukset erilaisia vuosittaisia hakkuumääriä käyttäen, harvennuksia ja avohakkuuta erottelematta (taulukko 5). Siirtokustannukset olivat Väätäisen ym. tekemän tutkimuksen (Väätäinen ym., 2006) mukaan vuonna 2006 keskimäärin 0,8€ per kuutiomeri, mutta yleisen hinnannousun myötä ja etenkin polttoaineen kallistuttua tuota hintaa voi pitää nykypäivänä epärealistisena.

Taulukko 5. Laskentaesimerkin mukaiset puunkorjuun yksikkökustannukset, esimerkki 1

	Hakkuusopimus m <sup>3</sup> /v		
	30 000	40 000	50 000
€ / m <sup>3</sup>	6,45	4,84	3,87

Koneita ostettaessa niiden hankintahinnalla on suuri merkitys koko yrityksen talouteen ja toiminnan kannattavuuteen. Onnistuneella konekaupalla voi saavuttaa merkittäviä säästöjä. Muutetaan seuraavaksi moton hankintahintaa 20 000€ ja ajokoneen 10 000€ halvemmaksi ja lasketaan korjuun yksikkökustannukset (taulukko 6). Muita kuluja ei muuteta. Vuotuiset kokonaiskustannukset olisivat näin 190 409 € sisältäen lainan korot 3 %.

Taulukko 6. Puunkorjuun yksikkökustannukset, esimerkki 2

	Hakkuusopimus m <sup>3</sup> /v		
	30 000	40 000	50 000
€ / m <sup>3</sup>	6,35	4,76	3,81

Vastaavasti jos koneiden hankintahinnat nousisivat motolla 20 000€ ja ajokoneella 10 000€, olisivat korjuun yksikkökustannukset seuraavanlaiset (taulukko 7):

Taulukko 7. Puunkorjuun yksikkökustannukset, esimerkki 3

	Hakkuusopimus m <sup>3</sup> /v		
	30 000	40 000	50 000
€ / m <sup>3</sup>	6,55	4,91	3,93

Huoltokustannuksia on hankalaa ennakoida, mutta suurempiin kustannuksiin varautuminen lienee aina viisaampaa kuin pieniin. Vuodet eivät ole toistensa kaltaisia ja yhtenä vuonna huoltoihin varatuista rahoista mahdollisesti yli jäänyt osa voi tulla hyvin yllättäen tarpeeseen jonain toisena vuonna. Muiden varaosakulujen pieneneminen 15 000€:lla vaikuttaisi yksikkökustannuksiin noin 8,4 % verrattuna esimerkki 1:n lukuihin (taulukko 8).

Taulukko 8. Huolto-/varaosakulujen pientymisen merkitys yksikkökustannuksiin

	Hakkuusopimus m <sup>3</sup> /v		
	30 000	40 000	50 000
€ / m <sup>3</sup>	5,95	4,46	3,57

### 2.6.2 Kannattavuus

Kannattavuudella tarkoitetaan yksinkertaistettuna sitä, että tuottaako yritystoiminta voittoa vai tappiota. Toiminta on taloudellisesti kannattavaa silloin, kun tulot ovat menoja suuremmat. (Lindström, 2019, s. 12). Lisätäänseuraavaksi kustannusten päälle viiden, seitsemän ja kymmenen prosentin korotus (taulukko 9). Sen voi ajatella toimivan yrittäjäriskinä tai puskurina, koska nämä laskelmat ovat suuntaa antavia.

Yksikkökustannukset on tässäkin esimerkissä laskettu taulukoiden 3 ja 4 mukaisilla luvuilla.

Taulukko 9. Puunkorjuun yksikkökustannukset viidellä, seitsemällä ja kymmenellä prosentilla korotettuna

	Hakkuusopimus, m3 / v		
	30 000	40 000	50 000
Korotus	Kustannukset, € / m3		
+ 5 %	6,77	5,08	4,06
+ 7 %	6,90	5,18	4,14
+ 10 %	7,09	5,32	4,26

Edeltävien laskelmien perusteella kulujen kattamiseksi olisi 40 000:n kuution vuotuisella hakkuusopimuksella saatava keskimäärin 4,84 € tuloja kuutiometriltä ja esimerkiksi viidellä prosentilla korotettuna 5,08 € kuutiometriltä. Harvennusten osuus on Suomessa karkeasti arvioiden noin 42 % ja avohakkuiden 58 % vuosittain korjatusta puumäärästä. Pohjois-Pohjanmaan alueella harvennusten osuuden voisi olettaa olevan hieman korkeampi. Oletetaan, että K&H Metsäkoneurakointi OY tulisi tekemään 10 % ensiharvennuksia, 35 % muita harvennuksia ja 55 % avohakkuita. (Metsäteho, 2019)

Taulukoissa 10 ja 11 on laskettu, kuinka paljon kustannuksia kertyisi 40 000 ja 30 000 kuution vuosisopimuksella Metsätehon keskimääräisiä yksikkökustannuksia käyttäen.

Taulukko 10. Korjuun kustannukset hakkuutavoittain, sopimus 40 000 m3 / vuosi

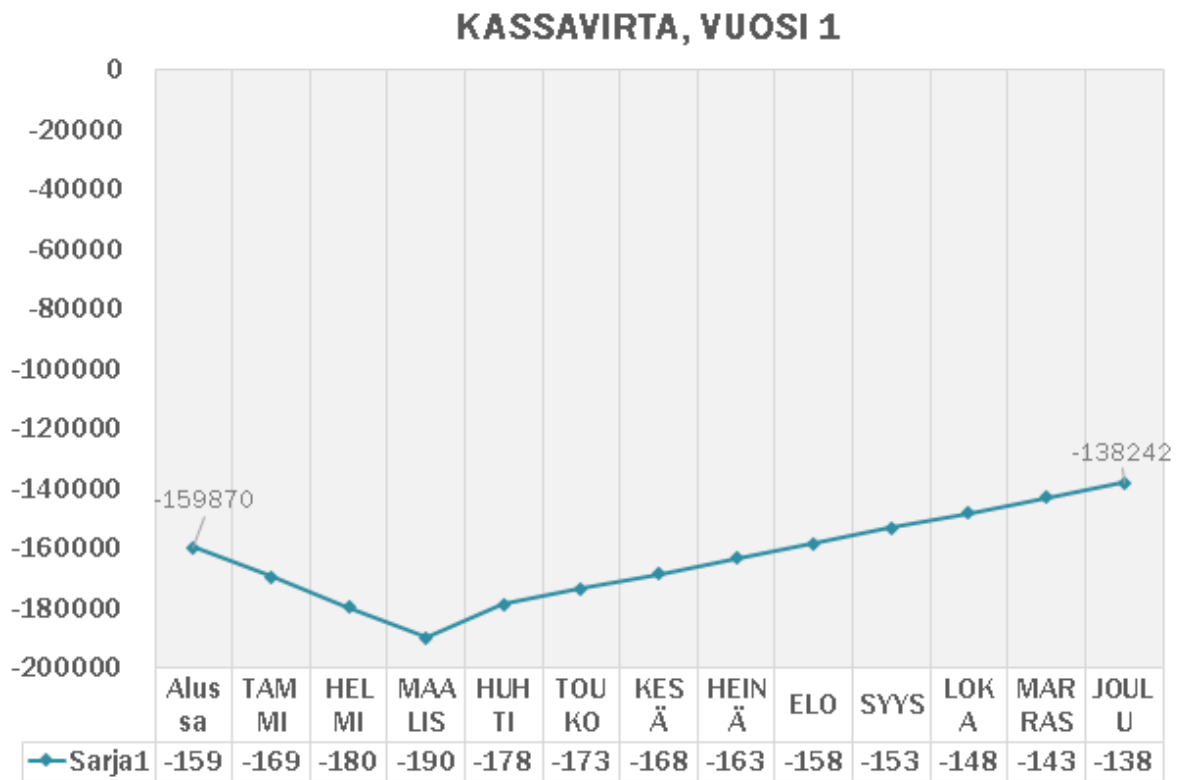
	korjuun kustannus, €/m3	Korjattava määrä, m3/vuosi	Kustannus yht./vuosi, €
Ensiharvennus	16,96	4 000 (10%)	67 840
Muu harvennus	13,87	14 000 (35%)	194 180
Avohakkuu	8,18	22 000 (55%)	179 960
<b>Yhteensä</b>		<b>40 000</b>	<b>441 980</b>

Taulukko 11. Korjuun kustannukset hakkuutavoittain, sopimus 30 000 m<sup>3</sup> / vuosi

	korjuun kustannus, €/m <sup>3</sup>	Korjattava määrä, m <sup>3</sup> /vuosi	Kustannus yht./vuosi, €
Ensiharvennus	16,96	3 000	50 880
Muu harvennus	13,87	10 500	145 635
Avohakkuu	8,18	16 500	134 970
<b>Yhteensä</b>		30 000	<b>331 485</b>

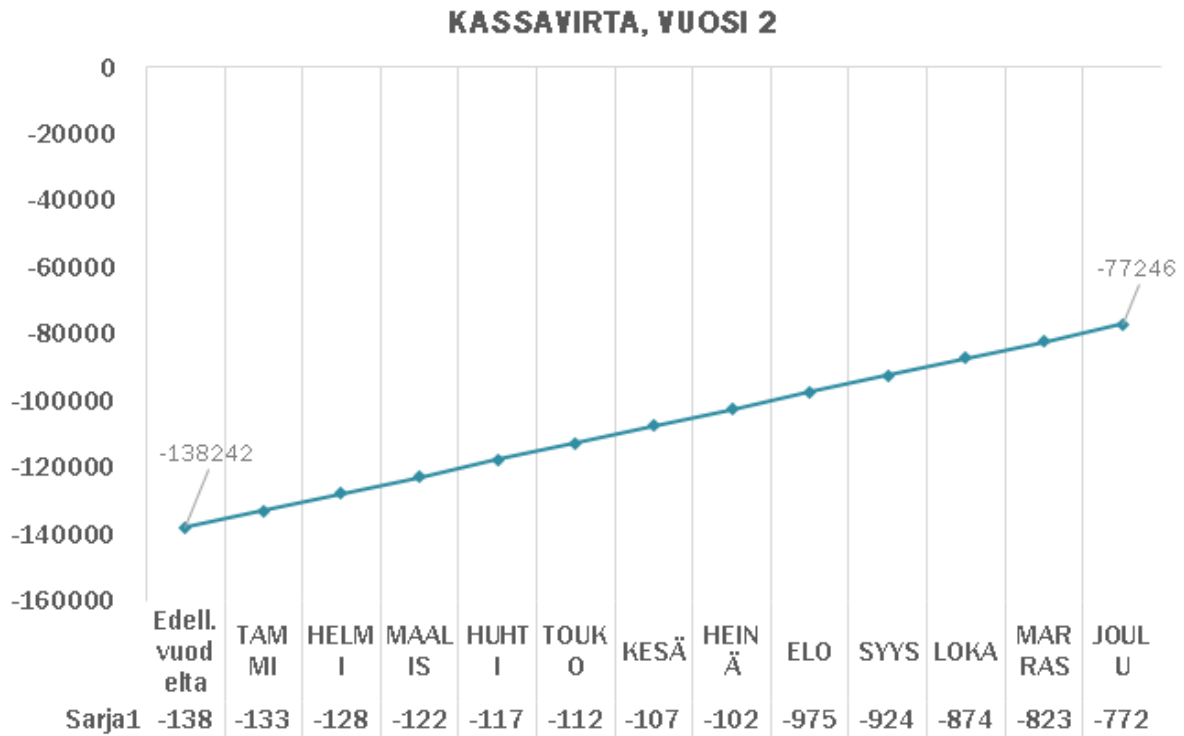
Taulukoissa 12 - 19 on esimerkkejä kassavirrasta. Laskennan pohjana käytetään 40 000 kuution hakkuusopimusta ja viiden prosentin korotusta. Taulukoissa 12 – 15 oletetaan, että tulot jakaantuisivat tasaisesti jokaiselle kuukaudelle. Oikeasti näin ei koskaan ole, vaan yleensä keväällä ja kesällä on hiljaisempia aikoja kelirikon ja tehtaiden huoltojen ajan. Syksyisin on myös usein liian märät kelit ja siksi suurin osa hakkuista tehdään talvisin. Pohjois-Pohjanmaalla on paljon turvemaita, joka lisää talvihakkuiden osuutta. Ensimmäisenä toimintavuonna tuloja ei ensimmäisten kuukausien ajalta ole odotettavissa, koska maksut tehdyistä hakkuista saadaan aina jälkikäteen. Koneisiin tarvittaisiin lainaa 159 000 euroa ja sen lisäksi kuluja ennen toiminnan käynnistämistä tulisi mm. vakuutusmaksuista. Nämä näkyvät taulukon 12 alussa-sarakkeessa. Tasaisella tulovirralla toiminta alkaisi olemaan tappiotonta neljännen vuoden huhtikuussa.

Taulukko 12. Ensimmäisen vuoden kassavirta, tasaiset tulot, kausivaihtelua ei huomioitu

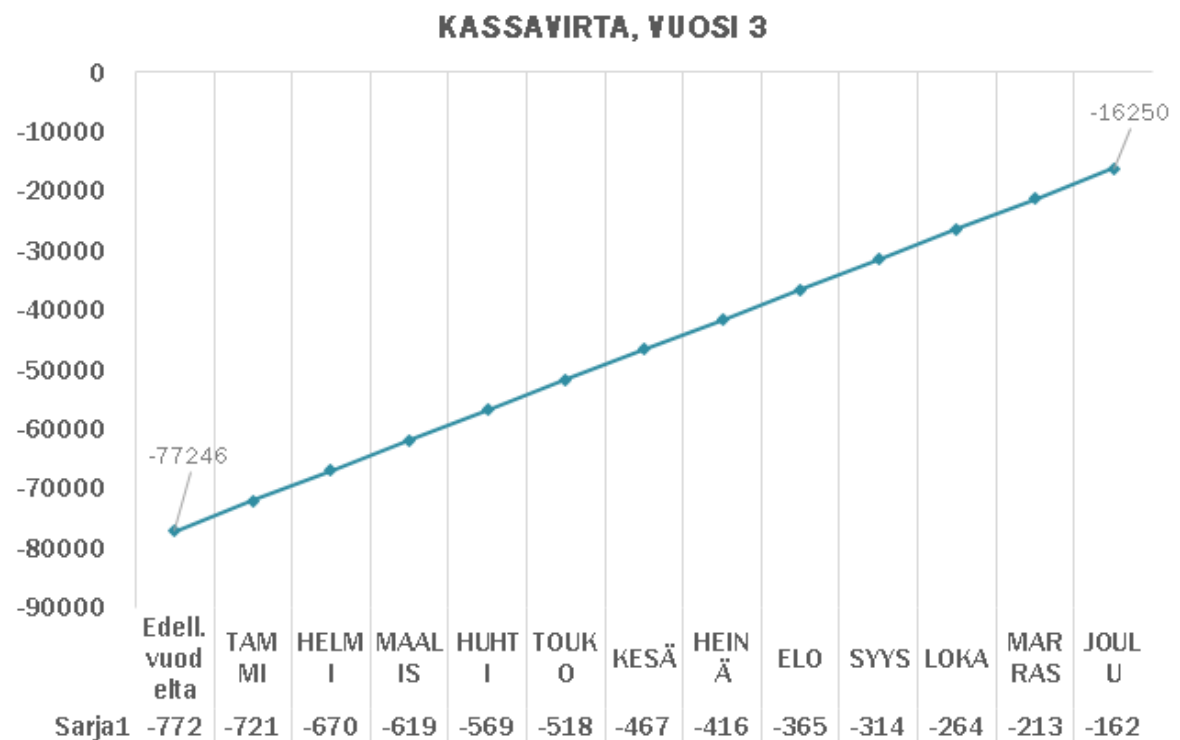


Toisena vuonna tasaisilla tuloilla kassavirta jäisi noin 77 000 euroa ja kolmantena vuonna reilut 16 000 euroa tappiolle (taulukot 13 ja 14).

Taulukko 13. Toisen vuoden kassavirta, tasaiset tulot, kausivaihtelua ei huomioitu

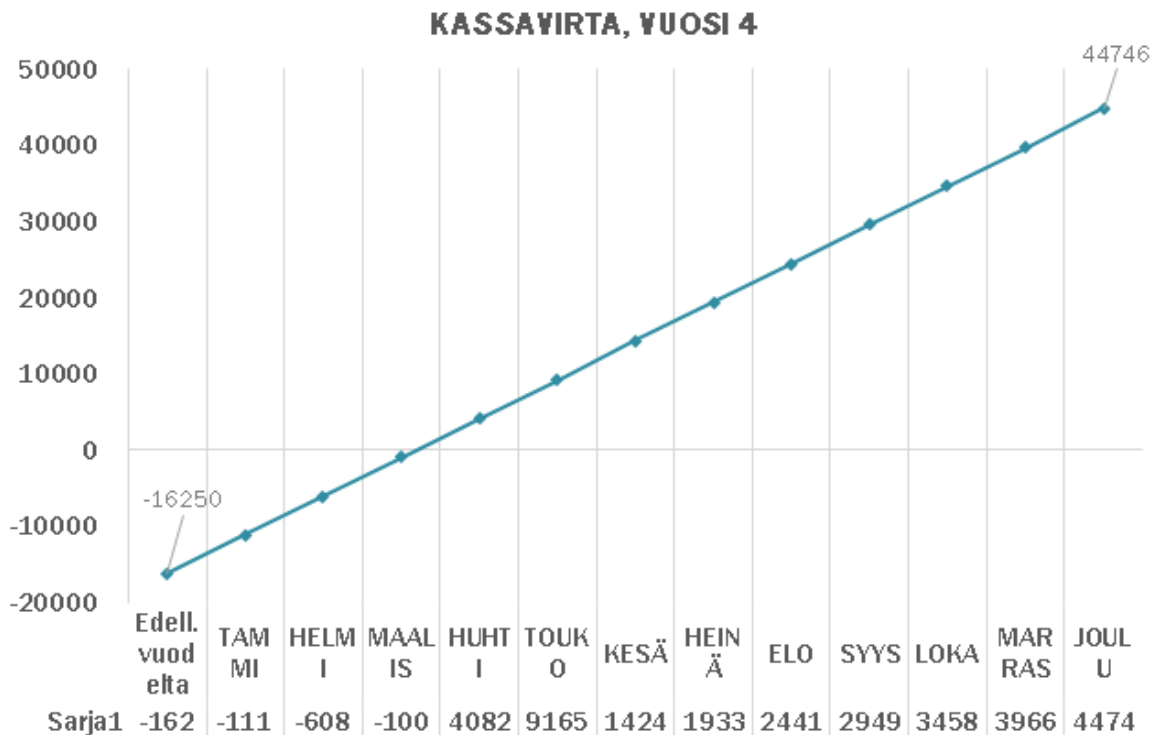


Taulukko 14. Kolmannen vuoden kassavirta, tasaiset tulot, kausivaihtelua ei huomioitu



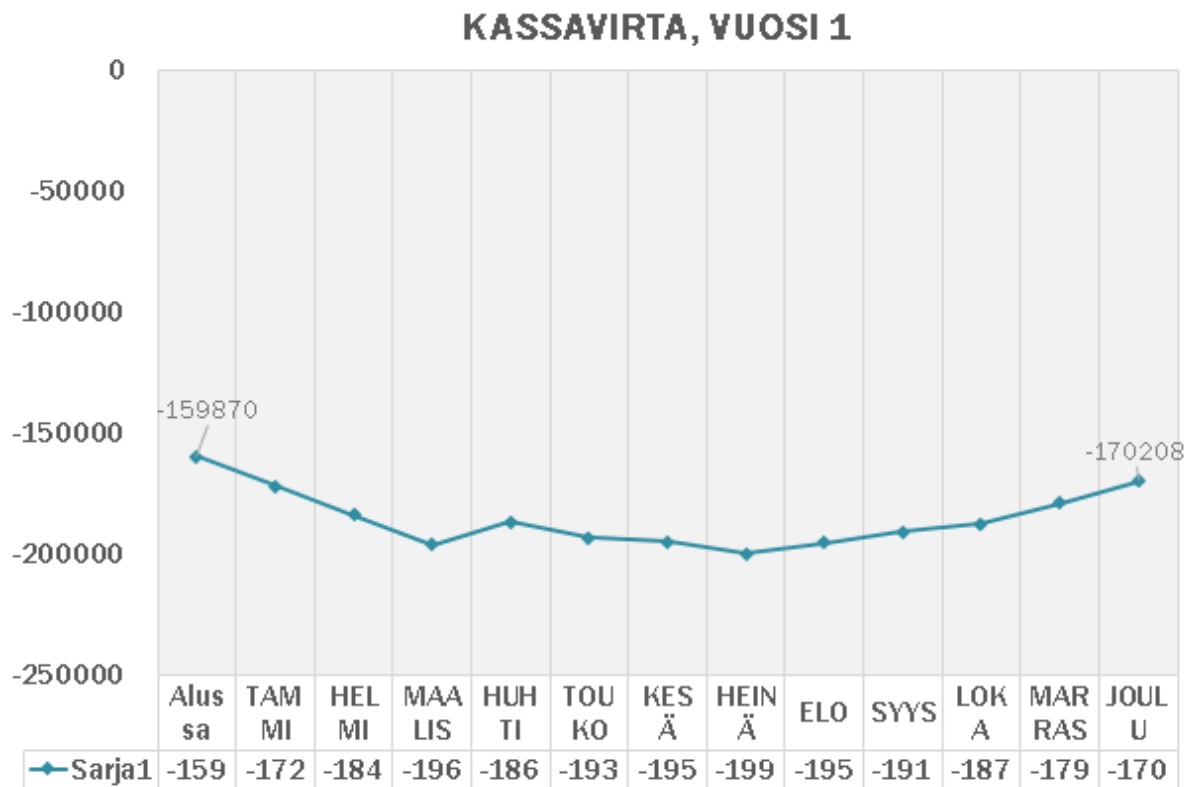
Toiminta alkaisi olla tappiotonta neljännen vuoden huhtikuussa (taulukko 15).

Taulukko 15. Neljännen vuoden kassavirta, tasaiset tulot, kausivaihtelua ei huomioitu



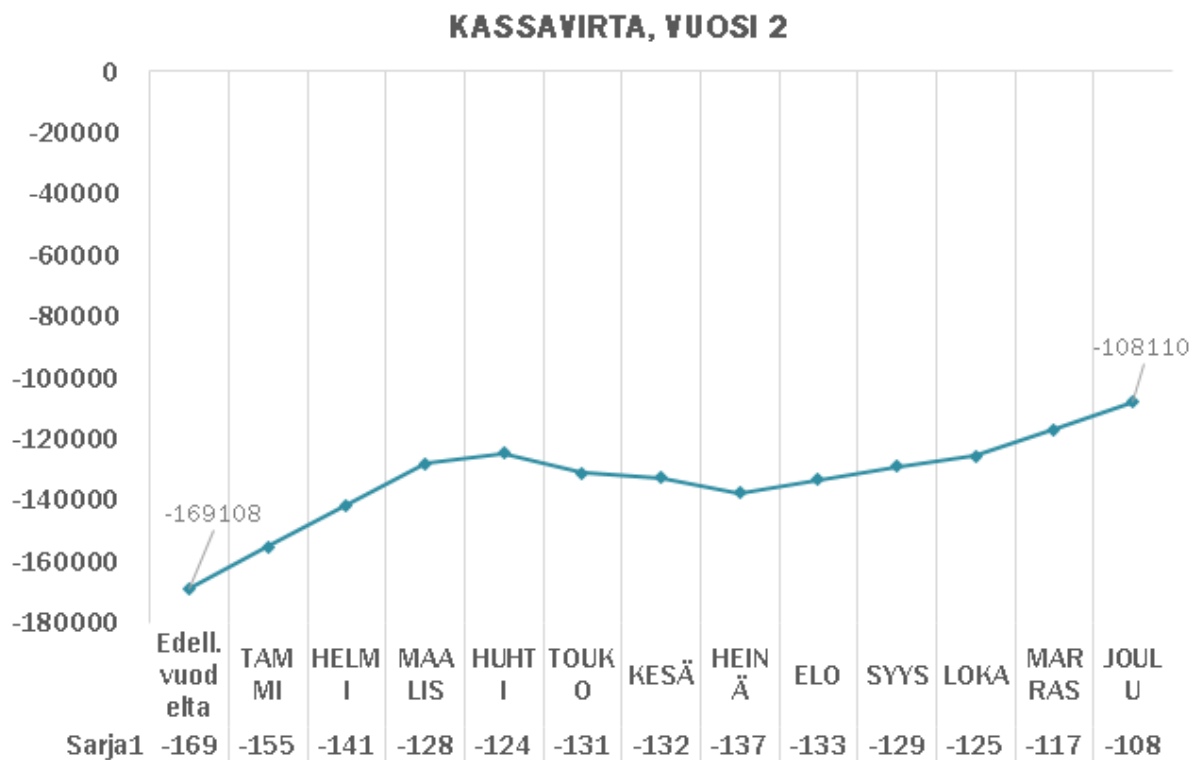
Seuraavissa esimerkeissä (taulukot 16-19) on huomioitu kausivaihtelun aiheuttamat muutokset kassavirtaan. Polttoaineen kulutus ja sen aiheuttamat kustannukset kuukausittain on suhteutettu hakattavaan puumäärään kausivaihtelun mukaisesti. Ensimmäisen vuoden laskelmassa on otettu huomioon ensimmäisten kolmen kuukauden ajalta puuttuvat tulot (taulukko 16).

Taulukko 16. Ensimmäisen vuoden kassavirta, kausivaihtelu huomioitu



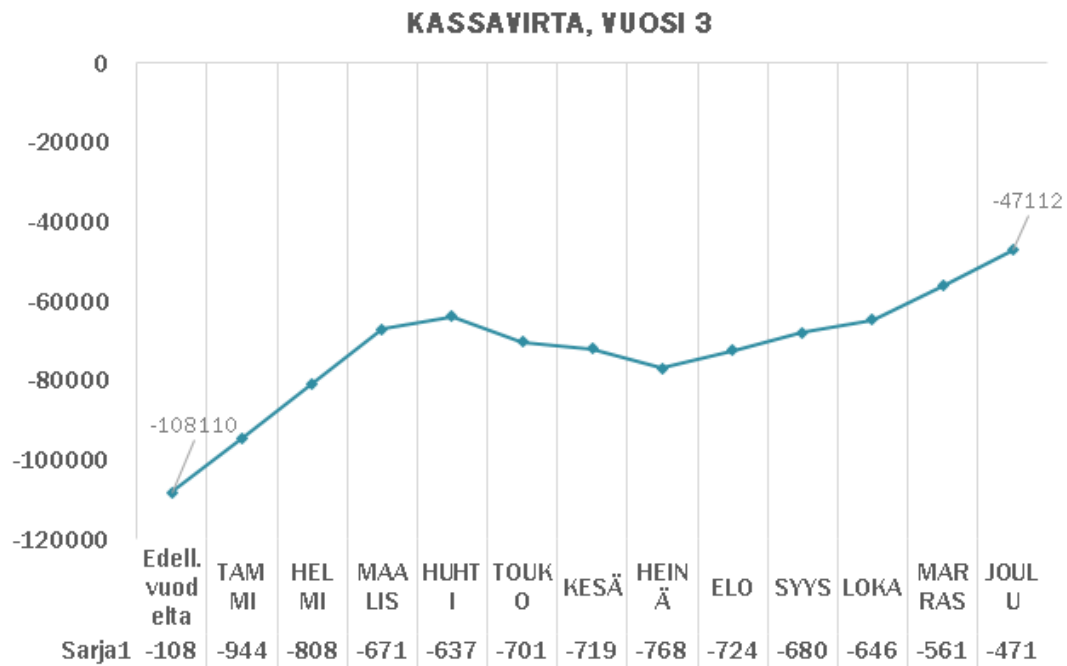
Toisen vuoden kassavirta jäisi noin 108 000 euroa tappiolle (taulukko 17).

Taulukko 17. Toisen vuoden kassavirta, kausivaihtelu huomioitu



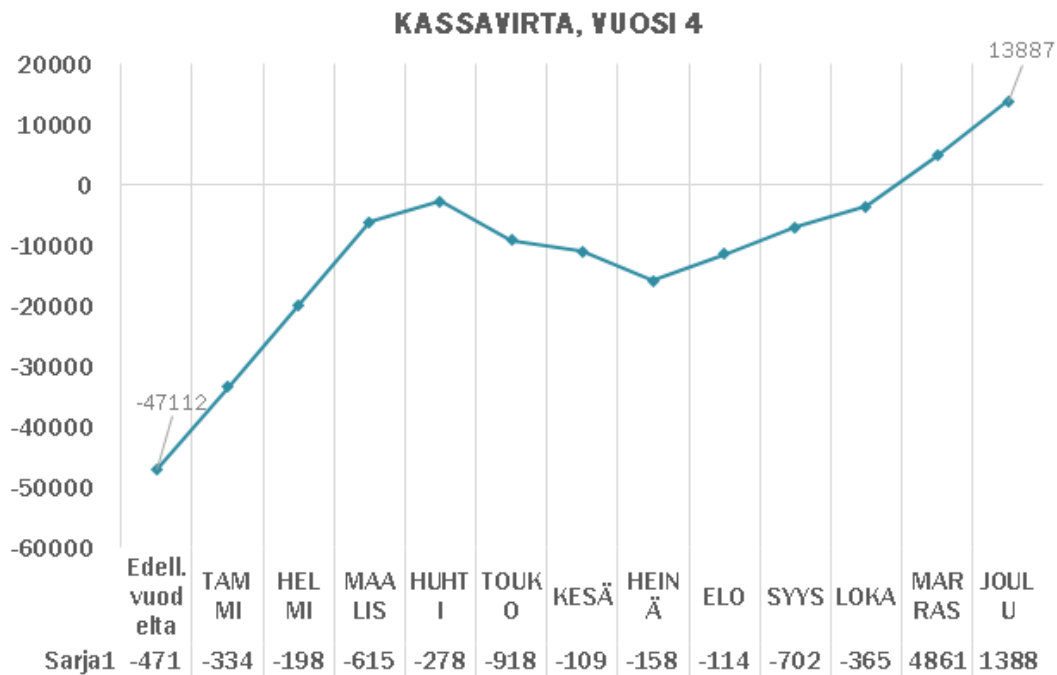
Kolmantena vuonna tappiota olisi enää reilut 47 000 euroa (taulukko 18).

Taulukko 18. Kolmannen vuoden kassavirta, kausivaihtelu huomioitu



Toiminta alkaisi olla tappiotonta neljännen toimintavuoden lokakuussa (taulukko 19).

Taulukko 19. Neljännen vuoden kassavirta, kausivaihtelu huomioitu



### 2.6.3 Hinnoittelu

Hinnoitteluun vaikuttaa moni asia, ja hinnoittelu puolestaan vaikuttaa kannattavuuteen. Palvelun tai tuotteen hintaa muodostettaessa otetaan huomioon mm. yrityksen omakustannearvo, palkat sivukuluineen, kysyntä ja tarjonta. Omakustannearvo sisältää muuttuvat kustannukset, kuten polttoaineen sekä kiinteät kustannukset, kuten esimerkiksi toimitilat, markkinoinnin ja rahoituskustannukset. (Yritystulkki, 2021). Metsäkonetyötä hinnoiteltaessa pohjana on perusteltua käyttää kustannusperusteista hinnoittelutapaa, sillä kalustoon on sidottuna paljon pääomaa. Sen lisäksi kannattaa ottaa huomioon myös ne seikat, jotka tuovat oman tuotteen tai palvelun hintaan arvonlisäystä, kuten esimerkiksi vankka ammattitaito, hyvä maine tai luotettavuus palvelun tuottajana. Hinnalla voi myös asemoitua ja sitä voi osaltaan käyttää yhtenä markkinoinnin keinoista. Hintatietoisilla asiakkailla on aina tietynlainen mielikuva kalleimmasta ja edullisimmasta vastaavan palvelun/tuotteen tarjoajasta. Halvimman hinnan asettaminen tärkeimmäksi kilpailuvaltiaksi on kuitenkin kestävämpi. (Business Finland, 2021a)

Ajatellaan, että kumpikin yrittäjästä tavoittelisi 2500 euron kuukausipalkkaa, tällöin vuositulo olisi 30 000 €. Palkan sivukuluina maksettava sairausvakuutusmaksu on suuruudeltaan 51 € kuukaudessa (2,04 % palkasta) (Verohallinto, 2021) sekä yrittäjän eläkemaksu (YEL) noin 470 € kuukaudessa huomioiden 22 prosentin alennus ensimmäisen neljän vuoden ajalta (Ilmarinen, 2021). Sen jälkeen eläkevakuutuksen maksu tulee olemaan noin 602 € kuukaudessa. Palkan kulut tulevat näin siis olemaan  $2500 \text{ €} + 51 \text{ €} + 470 \text{ €} = 3021 \text{ €}$  kuukaudessa ja 36 252 € vuodessa per henkilö ensimmäisten neljän vuoden ajan.

Raivaus- ja moottorisahatyöt olisivat yrityksen toimenkuvassa mukana lähinnä täydentävänä työajina niin, että niitä tehtäisiin vain silloin, kun metsäkonetöitä ei pystyisi tekemään. Koneellisen hakkuun hinnan perustana voisi tässä tapauksessa pitää taulukon 9 mukaisia summia. Kustannuslaskelmissa ei ole huomioitu koneiden siirtokustannuksia. Esimerkiksi seitsemän prosentin lisä kustannuksiin tarkoittaisi noin 13 544 euron lisäystä vuodessa (taulukko 20). Mikäli kulut pitäisivät todellisuudessa paikkansa, se toisi kymmenessä vuodessa tuloja noin 135 449 euroa.

Taulukko 20. Erisuuruisten korotusten vaikutus

Korotus	5%	7%	10%
Kiinteät + muuttuvat kustannukset + korotus, €/vuodessa	203 174	207 044	212 849
<b>Erotus:</b>			
Lisäystä vuodessa, €	9 674,9	13 544,9	19 349,9
Lisäystä 10 vuodessa, €	96 749	135 449	193 499

#### 2.6.4 Budjetti

Budjetti antaa taloudelliset raamit liiketoiminnalle. Se kertoo, kuinka paljon rahaa on käytettävissä mihinkin yritystoiminnan osa-alueeseen. Pienille ja keskisuurille yrityksille (PK - yrityksille) riittää yleensä tavanomainen tulosbudjetti, johon sisältyy pienempiä osabudjetteja, kuten henkilöstö-, markkinointi-, kustannus-, myynti-, kehitys- ja kassabudjetti. Business Finlandin nettisivuilta löytyvän määritelmän mukaan PK-yritykset ”ovat alle 250 työntekijän yrityksiä, joiden liikevaihto on enintään 50 miljoonaa euroa tai taseen loppusumma enintään 43 miljoonaa euroa” (Business Finland, 2021b). K&H Metsäkoneurakointi Oy kuuluu tähän ryhmään, koska työntekijöitä on vain kaksi eikä liikevaihto tai tase yllä edellä mainittuihin summiin. Isommilla yrityksillä osabudjettien tarkempi suunnittelu on yhä tärkeämpää, koska jokaisessa niistä liikkuu suuremmat rahamäärät. K&H Metsäkoneurakointi Oy:n ensimmäisen ja toisen vuoden budjetit ovat tämän työn lopussa liitteinä, liitteet 2 ja 3.

#### 2.7 Yrityksen perustaminen

Perustettavan yrityksen nimeksi tulisi K&H Metsäkoneurakointi Oy ja yhtiömuodoksi osakeyhtiö, koska yrittäjiä olisi kaksi ja pääoma suuri. Osakkeet jaettaisiin tasan yrittäjien kesken. Yrittäjien roolit ja vastuut kirjataan osakassopimukseen. Osakeyhtiössä vastuunjakoon vaikuttaa yhtiöön sijoitettujen osakkeiden määrä; mitä enemmän osakkeita

on sijoittanut yhtiöön, sitä enemmän päätösvaltaa saa. Velasta ei kuitenkaan tarvitse vastata henkilökohtaisella omaisuudellaan täysin, vaan ainoastaan sillä osuudella, jonka itse on yritykseen sijoittanut. Osakeyhtiötä perustettaessa tehdään aina perustamissopimus, joka sisältää yhtiöjärjestyksen. Perustamissopimukseen kirjataan yhtiön hallituksen jäsenet, sopimuksen tekopäivämäärä, osakkeiden omistajat sekä osakkeista yritykselle maksettava määrä, eli merkintähinta. Yhtiöjärjestyksestä on käytävä ilmi vähintään yrityksen toiminimi, kotipaikka ja toimiala. Tilikausi, joka tässä tapauksessa tulisi olemaan yksi kalenterivuosi, määritellään joko perustamissopimuksessa taikka yhtiöjärjestyksessä. Kaupparekisteriin ilmoitetaan edunsaajat, jotka uusyrityskeskukseen perustamisoppaassa (Uusyrityskeskus, 2020, s. 61) määritellään seuraavalla tavalla (suora lainaus):

Edunsaajalla tarkoitetaan rahanpesulaissa luonnollista henkilöä, joka

- omistaa yli 25 prosenttia yrityksen osakkeista joko suoraan tai välillisesti toisen yrityksen kautta tai
- hänellä on yli 25 prosentin osuus yrityksen äänimäärästä joko suoraan tai välillisesti toisen yrityksen kautta tai
- hän käyttää muulla perusteella tosiasiallista määräysvaltaa yrityksessä. Muu peruste voi olla esimerkiksi osakassopimus.

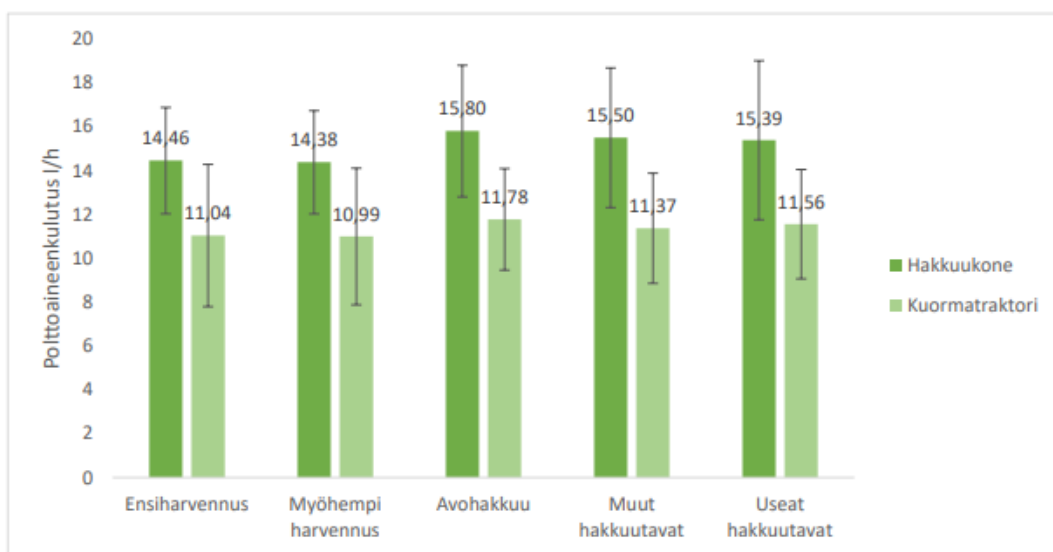
Ilmoitukset aloittamisesta pitää tehdä kaupparekisteriin ja verohallintoon. Verottajan rekistereitä ovat ennakkoperintärekisteri, rekisteri arvonlisäverovelvollisista sekä työnantajarekisteri. Kaikki nämä voi hoitaa kerralla ilmoittautumalla kaupparekisteriin. Perustaminen maksaa vuoden 2020 tietojen mukaan osakeyhtiöllä 275 € netissä ilmoittamalla tai 380 €, jos ilmoittaminen tehdään paperilla. Osakepääoman on oltava nolla euroa, jos ilmoitus tehdään netissä (Patentti- ja rekisterihallitus, 2021). Yritysmuodon ollessa toiminimi vastaavat hinnat ovat 60/115 €, avoimella yhtiöllä ja kommandiittiyhtiöllä 240 € ja muilla yritysmuodoilla 380 € (Yrityksen-perustaminen.net, 2021).

## **2.8 Ympäristöasioiden hoitaminen ja kestävä kehitys**

Ympäristöasiat K&H Metsäkoneurakointi Oy:ssä hoidetaan parhaalla mahdollisella tavalla. Metsäkoneyrittämisessä on monta isompaa ja pienempää seikkaa, joiden avulla voidaan minimoida toiminnassa syntyviä ympäristöhaittoja. Polttoaineen kulutus niin hakkuutta

suoritettaessa kuin koneita siirrettäessäkin on eräs merkittävimmistä tekijöistä; kun pyritään minimoimaan turhat koneiden siirrot ja huolehditaan, että työntekijät osaavat käyttää koneita mahdollisimman taloudellisesti, voidaan saavuttaa suurin säästö polttoaineen kulutuksessa. Itä-Suomen yliopiston ja Stora Enson yhteistyössä tekemän tutkimuksen mukaan keskimääräinen polttoaineen kulutus kuormatraktorilla on noin 11-12 litraa tunnissa ja hakkuukoneella noin 14-15 litraa tunnissa (Kääriäinen, 2020, s. 20 ja kuva 2). Desilitrojenkin säästö tunnissa tarkoittaa merkittävää säästöä vuodessa.

Kuva 2. Keskimääräinen polttoaineen kulutus tuntia kohden (Kääriäinen, 2020, s. 20).



Kuva 7. Tuntikohtainen puumäärillä painotettu keskimääräinen polttoaineenkulutus hakkuutavoittain, ohuet viivat kuvaavat keskihajontaa.

Teräketjuöljyä kuluu merkittäviä määriä vuosittain, ja sen vaihtaminen biohajoavaan, uusiutuvaan öljyyn on parempi vaihtoehto ympäristön kannalta. Jätehuolto niin maastossa kuin toimitiloissakin järjestetään asianmukaisesti ja kaikki, mikä kierrätettävissä on, kierrätetään. Hallin ja toimistotilojen lämmitystavan ja käyttösähkön tuotantotavan valinnassa suositaan uusiutuvia energiamuotoja.

Pohjois-Pohjanmaan alueellisen metsäohjelman 2021-2025 mukaan kestävä hakkuumäärä olisi noin 8,63 miljoonaa kuutiota vuodessa puuntuotannon kannalta (Suomen metsäkeskus, 2020). Valtakunnan metsien kahdennentoista inventoinnin (VMI12) mukaan Pohjois-Pohjanmaan metsien vuotuinen kasvu on 11 miljoonaa kuutiota (Hirvelä, 2020, s. 6). Vuonna 2020 Pohjois-Pohjanmaalla hakattiin kaiken kaikkiaan 6,38 miljoonaa kuutiometriä puuta,

josta tukkipuuta oli 1,64 milj. m<sup>3</sup>, kuitua 3,85 milj. m<sup>3</sup> ja energiapuuta 0,9 milj. m<sup>3</sup> (Luonnonvarakeskus, 2021a). Viiden viime vuoden aikana määrät ovat jääneet reilusti alle metsäkeskuksen määrittelemän kestävän rajan. Tämä selviää Luken tilastotietokannasta kerätyistä tiedoista (Luonnonvarakeskus, 2021b). Hakkuita olisi siis vara lisätä ja uusillekin metsäkoneyrittäjille riittäisi puuta kaadettavaksi, mikäli puumarkkinat Pohjois-Pohjanmaalla kasvaisivat pysyvästikin.

Metsäkoneyrittämisen kestävyyttä ei kuitenkaan voi mitata ainoastaan hakatuissa tai hakkaamatta jätetyissä kuutiometreissä. Viime aikoina laajalti esille noussut metsätalouden ekologinen kestävyys onkin paljon monimutkaisempi ja laajempi kokonaisuus; pitäisi pystyä turvaamaan eliölajistollinen ja elinympäristötyyppittäinen monimuotoisuus ja tuottamaan samalla laadukasta puutavaraa kustannustehokkaasti. Suomessa arvokkaita ja harvinaistuvia elinympäristöjä (esimerkiksi puron välitön lähiympäristö, kuva 3) suojellaan mm. metsälain ja luonnonsuojelulain keinoin. Lisäksi on mm. METSO-ohjelma, joka perustuu vapaaehtoisuuteen.

Kuva 3. Metsälain 10§ mukainen puron välitön lähiympäristö.



Tilanteessa, jossa maailman väestö kasvaa ennätysvauhtia ja tarve uusituville materiaaleille sekä energianlähteille lisääntyy koko ajan, mutta yhtä aikaa lisääntyy myöskin tarve hiilinieluille ja -varastoille, voi olla hankalaa löytää sellaista ratkaisua, joka vastaisi kaikkiin nähin tarpeisiin. Metsiin kohdistuu maailmanlaajuisesti paineita monelta suunnalta. Suomalainen metsätalous on kuitenkin maailmanlaajuisesti vertailtuna sangen kestävää uudistamisvelvoitteineen ja sertifiointeineen. Suomessa on käytössä kaksi sertifiointijärjestelmää, PEFC ja FSC, joiden tarkoituksena on turvata luonnon monimuotoisuutta ja kestävä metsätalouden periaatteita. Metsätilojen koko on Suomessa verrattain pieni keskimääräisen tilakoon ollessa 35-45 hehtaaria laskentatavasta riippuen (Kalaoja, 2018), joten sekaan mahtuu monentyyppisiä metsänkäsittelytapoja. Onkin tärkeää pitää kiinni hyväksi havaituista toimintatavoista, esimerkiksi hyvien metsänhoitosuosittelusten noudattamisesta, sekä olla valmis oppimaan myös uutta.

### **3 Markkinointisuunnitelma**

Markkinointisuunnitelmassa määritellään ketkä ovat yrityksen pääasialliset asiakasryhmät, kuinka heidät tavoittaa parhaiten ja mitä markkinoinnilla pyritään saavuttamaan. Lähes poikkeuksetta markkinoinnin ensisijainen tavoite on yrityksellä kuin yrityksellä myynnin kasvattaminen ja oman markkina-aseman ja tunnettuuden vahvistaminen. Suunnitelman tulee olla joustava ja muutettavissa oleva, ja tavoitteiden toteutumisen seuranta on myös hyvin tärkeää. Mitä yksityiskohtaisemmin tavoitteet voidaan määritellä, sitä helpompaa niiden toteutumista on seurata. Usein tavoitteita asetettaessa käytetään niin kutsuttua SMART-mallia, jossa lyhenne muodostuu sanoista specific (yksityiskohtainen), measurable (mittavissa oleva), ambitious (kunnianhimoinen), realistic (realistinen) ja time bound (aikaan sidottu) (Puranen, 2018). Tässä luvussa esitellään K&H Metsäkoneurakointi Oy:n markkinointisuunnitelma.

#### **3.1 Lähtökohta**

Koska toiminta jatkuisi pääasiassa samalla tavalla kuin edeltävälläkin yrittäjällä, K&H Metsäkoneurakointi Oy:llä tulisi olemaan yksi isompi asiakas, jonka varaan toiminta suurimmilta osin nojaisi. Tämä asiakas on tottunut hoitamaan asioita edeltävän yrittäjän kanssa ja asiakkaalla on siitä tietynlaiset mielikuvat ja odotukset. Uusille yrittäjille on toki

etua siitä, että asiakkaita on jo olemassa, mutta se asettaa heille myös paineita yltää edeltävän yrittäjän tasolle ja vastata asiakkaiden odotuksiin, jotta asiakassuhteet säilyisivät. Yhden ison pääasiakkaan lisäksi edeltäjällä on ollut joukko yksityismetsänomistajia vakioasiakkaina, ja samalla tavalla heillä on omat mielikuvansa ja odotuksensa. Markkinoinnin tarve tulee kohdistumaan aluksi yksityismetsänomistajiin ja ehkä hiukan myöhemmin muihinkin suuriin yrityksiin siinä toivossa, että K&H Metsäkoneurakointi Oy saisi nimensä tunnetuksi ja luotettavan toimijan maineen, jotta he jonain päivänä pääsisivät hankkimaan yhteistyökumppaneita ja laajentamaan toimintaansa.

### **3.2 Kohderyhmä**

Kohderyhmän tunteminen auttaa tavoittamaan heidät paremmin. Yksityisten metsänomistajien keski-ikä Pohjois-Pohjanmaalla on Suomen metsäkeskuksen tilaston mukaan 60 vuotta (Suomen metsäkeskus, 2021b), ja se on tärkeää tiedostaa markkinoinnin kanavia valitessa - täytyy mainostaa siellä, missä heidän huomionsa voi saavuttaa. Noin 60-vuotiaita lienee potentiaalisessa yksityismetsänomistajien asiakaskunnassa eniten, mutta nuoriakin metsänomistajia löytyy. Yksityismetsänomistajien lisäksi markkinoinnilla tavoitellaan metsäyhtiöiden ja metsänhoitoyhdistysten huomiota. Hakkuusopimus tehtäisiin aluksi yhden suuren toimijan kanssa, mutta olisi tärkeää, että muutkin isot toimijat tulisivat tuntemaan K&H Metsäkoneurakointi Oy:n yhtenä alueen luotettavimmista hakkuupalvelun tuottajista.

### **3.3 Tavoitteet**

Markkinoinnilla pyritään aina lisäämään yrityksen tunnettuutta ja myyntiä. K&H Metsäkoneurakointi pyrkii ensimmäisten toimintavuosiensa aikana tulemaan tunnetuksi toiminta-alueellaan ja saamaan uusia asiakkaita etenkin yksityismetsänomistajista. Tulevat yrittäjät haluavat saada luotettavan yhteistyökumppanin maineen ja tarjota asiakkailleen laatua ja toimitusvarmuutta. Näkyvyyttä pyritään saamaan erilaisissa medioissa, kuten sanoma- ja paikallislehdissä, ammattilehdissä, omien kotisivujen kautta, sosiaalisessa mediassa ja paikallisiin tapahtumiin osallistumalla.

### 3.4 Toimenpiteet

Markkinointitoimenpiteet suunnitellaan sen kannalta, mitä markkinointitavoitteita yrityksellä on. Toimenpiteet ovat niitä keinoja, joilla tavoitteisiin päästään. SMART-mallin mukaisesti tavoitteiden tulisi olla yksityiskohtaisia, mitattavissa olevia, kunnianhimoisia, realistisia ja aikaan sidottuja, jotta markkinoinnin suunnittelusta voidaan saada parhaat hyödyt irti.

Nykypäivänä on tärkeää, että yrityksellä on toimivat ja informatiiviset verkkosivut. Esimerkiksi lehdissä julkaistaviin, painettuihin mainoksiin voi laittaa vain rajallisen määrän tietoa yrityksestä. Kun ihmiset törmäävät mainokseen, oli se sitten painettu taikka netissä julkaistu, he useimmiten lähtevät etsimään lisätietoa juuri internetistä. Yrityshakusivustoilta saa selville vain pienen osan yrityksen toimenkuvaan kuuluvista asioista, mutta hyvin tehdyiltä ja helppokäyttöisiltä kotisivuilta kaiken oleellisen. Jokseenkin yleinen tapa on laittaa verkkosivuille yhteydenottolomake, jonka kautta kuka tahansa voi lähestyä yritystä. Sellainen voi olla oikein hyvä ja toimiva varsinkin nuorempien asiakkaiden keskuudessa, mutta se vaatii aktiivista ylläpitoa ja seuraamista, jotta sen kautta yritystä lähestyvät asiakkaat eivät jäisi huomiotta.

Lehtimainosten saralla keskityttäisiin aluksi saavuttamaan paikallista näkyvyyttä. Oulussa ilmestyviä lehtiä ovat mm. Kaleva ja Forum 24, Kiiminkijokivarren kunnissa Rantapohja ja Iijokivarren kunnissa Iijokiseutu. Kaleva on Pohjois-Pohjanmaalla ilmestyvä sanomalehti, jonka levikki oli vuonna 2019 reilut 55 tuhatta kappaletta (Keskisuomalainen, 2019) ja joka tuolloin oli Suomen kuudenneksi suurin päivälehti. Forum24 on kaupunkialueella ilmestyvä ilmaisjakelulehti, jossa mainostamalla voi saavuttaa näkyvyyttä kaupungissa asuvien yksityismetsänomistajien keskuudessa. Rantapohja ja Iijokiseutu ovat pienempiä maaseutukunnissa ilmestyviä paikallislehtiä, mutta suosittuja etenkin varttuneemman ikäpolven keskuudessa. Maaseudun Tulevaisuus on myös Pohjois-Pohjanmaalla suosittu lehti, mutta ei välttämättä kovin tehokas paikallisen markkinoinnin väline. Ammattilehdissä, kuten esimerkiksi Metsälehdessä, Koneviestissä tai Aarre-lehdessä K&H Metsäkoneurakointi Oy tulisi todennäköisesti mainostamaan myöhemmin, kunhan yrityksen käynnistysvaihe on ohi ja toiminta saatu kannattavaksi.

Kuten jo aiemmin on todettu (alaluku 3.2 kohderyhmä), metsänomistajien keski-ikä Pohjois-Pohjanmaalla on 60 vuotta. Siihen ikäluokkaan kuuluvat potentiaaliset asiakkaat seuraavat sanoma- ja paikallislehtiä kohtuullisen ahkerasti, mutta nuoria metsänomistajia niillä ei saavuta yhtä tehokkaasti. Sosiaalisen median mainospaikoista tärkein lienee Facebook, ja sillä todennäköisesti saavutettaisiin paremmin nuorten metsänomistajien huomio. Monet pienemmät yritykset panostavat nykyään enemmän oman yrityksensä Facebook-sivun ajantasaisena pitämiseen kuin omien verkkosivujensa ylläpitoon.

Helmikuisessa haastattelussa tulevat yrittäjät kertoivat olevansa halukkaita lähtemään mukaan erilaisiin kylätahtumiin ja sponsoritoimintaan. Nuorten liikuntaharrastusten tukeminen nousi esiin yhtenä sponsoroitavana kohteena. Sillä tuskin saataisi kovin suurta näkyvyyttä, mutta kyseessä olisikin enemmänkin periaatteellinen toiminta ja se, että K&H Metsäkoneurakointi saisi nuorten ja heidän vanhempiansa keskuudessa reilun toimijan maineen. (Tulevat yrittäjät, henkilökohtainen tiedonanto, helmikuu 2021)

### **3.5 Kilpailijat**

On tärkeää tuntea oman toimialansa kilpailutilanne ja tiedostaa, kuinka paljon saman kaltaisia yrityksiä samoilla markkinoilla vaikuttaa. Koneellista puunkorjuuta Oulussa ja Oulun pohjoispuolella tarjoavia yrityksiä on noin 10–15 kpl (Fonecta, 2021). Kilpailijoiden toimintatapojen ja kilpailuvalttien tunteminen helpottaa hahmottamaan omia vahvuuksia ja sitä kautta tuomaan niitä markkinoinnissa esille. Tällaista joukosta erottautumista kutsutaan positioinniksi – mitkä asiat erottavat oman yrityksen muista vastaavista. (Puranen, 2018). Tulevat yrittäjät nostivat haastattelussa esille sen, että heidän paras valttikorttiinsa on se, että työn laadusta ei tingitä (tulevat yrittäjät, henkilökohtainen tiedonanto, helmikuu 2021).

### **3.6 Seuranta**

Markkinointisuunnitelmassa asetettujen tavoitteiden toteutumista on hyvä seurata säännöllisesti, esimerkiksi kvartaaleittain tai puolivuositain, mutta vähintään kerran vuodessa. Näin saadaan tietää, mitkä keinot toimivat ja missä on parannettavaa. Mitä yksityiskohtaisemmin tavoitteet on määritelty, sitä helpompaa niiden toteutumista on

seurata. K&H Metsäkoneurakointi Oy:n tapauksessa uusien asiakkaiden määrää on helppo seurata ja siitä voi osittain päätellä, kuinka hyvin markkinointi on tuottanut tulosta. Yrityksen maineen tunnettuutta sen sijaan on hieman hankalampaa seurata. Sitä selvittääkseen voi esimerkiksi seurata vierailujen määrää yrityksen verkkosivuilla ja Facebook-kanavalla. Ensimmäinen vuosi menee toimintaa käynnistellessä ja markkinointitavoitteiden tulee olla sen mukaisia. Myöhempien vuosien markkinointitavoitteet tulevat varmasti olemaan tarkempia ja paremmin kohdistettuja.

## **4 Markkinakartoitus**

Metsäalalla on tällä hetkellä hyvät työllisyysnäkymät. Koko Suomen mittakaavassa metsäkoneen kuljettajan ammatissa työskentelee noin 6500 henkilöä (Koneyrittäjät, 2020). Koneellista puunkorjuuta Oulussa ja Oulun pohjoispuolella tarjoavia yrityksiä löytyy Fonectan yrityshausta eri hakusanoja käytettäessä 10–15 kpl (Fonecta, 2021). Yleiseksi toimintatavaksi on vakiintunut laajavastuisen yrittäjyyden malli, jossa metsäyhtiö ostaa korjuupalvelun korjuuyrittäjältä ja tämän vastuulle jää operatiivisen toiminnan suunnittelu ja toteutus. (Rekilä & Räsänen, 2008).

### **4.1 Korjuupalveluiden kysyntään vaikuttavia tekijöitä**

Puutuotteiden kysyntä kasvaa niin sellupohjaisten tuotteiden kuin sahatavarankin osalta. Eräs siihen vaikuttava tekijä on kehittyvien maiden väestön rakenteen muutos, kun niin kutsuttu keskiluokka kasvaa ja sen myötä yleinen kulutus lisääntyy. Puurakentaminen tulee todennäköisesti yleistymään maailmanlaajuisesti.

Esimerkiksi betonia on alettu pitämään epäekologisena rakennusmateriaalina ja sen tilalle on kehitelty eri käyttötarkoituksiin soveltuvia puutuotteita. Yksi näistä on CLT (lyhenne sanoista cross laminated timber), suomennettuna ristiin liimattu massiivipuu ja se soveltuu yksikerroksisten rakennusten lisäksi myös kerrostalojen rakentamiseen. Puurakentamisen suosiota lisää tarve vähentää rakentamisesta aiheutuvia päästöjä ja puuta rakennusmateriaalina käytettäessä rakennuksiin varastoituu hiiltä pitkiksi ajoiksi, mikä tukee valtioiden hiilineutraaliustavoitteita. Euroopan alueella tarkasteltuna Suomen metsät ovat merkittävä raaka-aineen lähde, koska monissa Keski-Euroopan maissa metsät on jo kauan

sitten hakattu asutuksen ja maanviljelyksen tieltä. Siellä, missä keskieurooppalaista metsää vielä on, kuten esimerkiksi Saksassa, hyönteistuhot ovat vuosi vuodelta pahentuneet. Pahin tuholainen, kirjanpajaja, on siellä aiheuttanut sen, että hyönteisten leviämisen estämiseksi joudutaan ennaltaehkäisevänä toimenpiteenä hakkaamaan tuhoalueiden liepeiltä myös tervettä, kasvavaa metsää. Suomessa kirjanpajaja ei ole ainakaan vielä aiheuttanut vastaavanlaista hävitystä. (Pohjala, 2021)

Korona-aika on omalta osaltaan nostanut sahatavaran kysyntää ja siten myös hintoja kaikkialla maailmassa, kun ihmiset ovat viettäneet enemmän aikaa kotona ja innostuneet rakentamisesta ja remontoimisesta. Samoin on lisännyt pakkausmateriaalien tarve, kun tuotteita ei olla lähdetty itse ostamaan kaupasta vaan niitä on tilattu suoraan kotiin. Kaikesta huolimatta korona-aika päättyy joskus, mutta pakkausmateriaalien kysyntä kasvaa muutenkin kuin postipakettien osalta, koska muoville etsitään korvaavia raaka-aineita pakkauksien valmistuksessa.

## **4.2 Tehdasinvestoinnit**

Metsäalan positiivista virettä Suomessa vahvistavat meneillään olevat tehdasinvestoinnit. Ne tarjoavat töitä välillisesti jopa tuhansille ihmisille. Metsä Fibren uusi biotuotetehdas rakennetaan Kemiin ja se tulee olemaan mittavin metsäteollisuuden tehdasprojekti Suomessa tähän asti (Metsä Fibre, n.d.). Stora Enso lopettaa tehtaansa Kemin Veitsiluodossa, mutta Junnikkala on kertonut rakentavansa uuden sahan Oulun alueelle (Junnikkala Oy, 2021).

Metsä Fibren uusi tehdas tulee käyttämään 7,6 miljoonaa kuutiometriä kuitupuuta vuodessa, mikä on 4,5 miljoonaa kuutiota enemmän kuin Kemin nykyinen, vanha tehdas käyttää. (Metsä Fibre, n.d.). Vaikka Stora Enso lopettaakin sekä sellun valmistuksen että sahaustoiminnan ja täten vähentää puun käyttöä 2,6 miljoonaa kuutiometriä vuodessa (Stora Enso Oyj, 2021), tulee raakapuun tarve Kemissä yhteenlaskettuna kuitenkin lisääntymään noin 1,9 miljoonalla kuutiolla. Uusi biotuotetehdas tulee olemaan kapasiteetiltaan suurempi kuin tähän asti suurimpana pidetty Äänekosken tehdas, mikä osaltaan kääntää puuraaka-aineen virtoja etelästä pohjoiseen. Kotimaisen raaka-aineen

tarve lisääntyy ja se luo markkinarakoa uusille metsäkoneyrittäjille Pohjois-Suomessa. K&H Metsäkoneurakoinnin näkökulmasta tilanne vaikuttaa lupaavalta.

Oulussakin puun käyttö on lisääntynyt. Stora Enso on muuttanut Oulun tehtaalla yhden tuotantolinjansa aaltopahvin pintamateriaalin eli kraftlinerin tuotantolinjaksi, minkä seurauksena tehtaan puuntarve lisääntyi 0,5 miljoonalla kuutiolla vuosittain Toisella linjalla valmistetaan edelleen paperia. (Stora Enso Oyj, 2021). Oulun energian uusi biovoimalaitos Oulun Laanilassa on otettu käyttöön v. 2020 ja se käyttää polttoaineenaan 70-prosenttisesti puuta (Oulun Energia, n.d.). Laanilan voimala korvaa vanhan Toppila 1 -voimalaitoksen.

Näiden tuotantolaitosten lisäksi investointeja on Pohjois-Suomen alueella suunnitteilla muitakin: KaiCell Fibres'in sellutehdas Paltamossa, Junnikkalan saha Oulussa ja Boreal Bioref Oy:n biojalostamo Kemijärvellä. Hankkeita on monta ja aika näyttää, mitkä niistä pääsevät etenemään, mutta uusille yrittäjille se luo uskoa tulevaisuuteen. Käynnistyessään Kemijärven tehdas käyttäisi puuta noin 3,5–4 miljoona kuutiota vuodessa (Kaihlainen, 2021) ja Paltamon tehdas saman verran (KaiCell Fibres Oy, n.d.). Junnikkalan sahan arvioitu puuntarve olisi 650 000 kuutiota vuodessa (Junnikkala Oy, 2021). Koska tulevat yrittäjät tulisivat jatkamaan lopettavan yrittäjän toimintaa, heillä olisi jo olemassa oleva asiakaskunta ja edellytykset toiminnan pyörittämiseksi. Edellä kuvatut, jo käynnissä olevat sekä suunnitteilla olevat metsäteollisuuden investoinnit puhuvat sen puolesta, että töitä tulisi riittämään täysin uusillekin korjuupalveluyrityksille.

## 5 Pohdinta

Tämän opinnäytetyön pääasiallisena tarkoituksena oli tuottaa alustava liiketoimintasuunnitelma yhden ketjun metsäkoneyritykselle. Sen lisäksi tehtiin myös markkinointisuunnitelma sekä markkinakartoitus ikään kuin oheismateriaalina. Itselleni kaikki nämä aiheet olivat prosessin alussa tuntemattomia, ja suurin hyöty tästä työstä lieneekin se, että pääsin syventämään ymmärrystäni yrittäjyyteen liittyvissä asioissa, mutta erityisesti metsäkoneyrittäjiä kohtaan.

Markkinoinnissa tärkeää on valita kohdeyleisönsä oikein ja se, että kohdeyleisö tavoitetaan. K&H Metsäkoneurakointi Oy:n tilanteessa markkinoinnilla pyrittäisiin saamaan näkyvyyttä,

mainetta ja uusia asiakkaita etenkin yksityismetsänomistajien keskuudesta. Alan työtilanne näyttää hyvältä Pohjois-Suomessakin uusien tehdasinvestointien myötä. Kilpailua on, mutta yhtä lailla on myös lopettavia ja eläköityviä yrittäjiä, joiden tilalle tarvitaan uusia tekijöitä.

Kannattavuus on paljolti kiinni siitä, minkälaisia leimikoita hakataan ja kuinka paljon odottamattomia kuluja vuoden aikana syntyy. Sitoutuneen pääoman ollessa suuri metsäkoneyrittämisessä on aina suuret riskit, ja sen lisäksi ala on vahvasti sidoksissa vientiin ja suhdannevaihteluihin – mitä epävarmempi tilanne maailmalla on, sitä epävarmemmat ovat metsäkoneyrittäjien työnäkymät. Harva metsäkoneyrittäjäksi ryhtyvä henkilö pystyy käynnistämään toiminnan pienellä lainalla, saatikka kokonaan omalla pääomalla. Silti on muistettava se, että mikäli meillä Suomessa ei olisi näitä rohkeita yrittäjiä, ei meillä myöskään olisi toimivaa metsäteollisuutta ja kaikkia muita siihen sidoksissa olevia työpaikkoja.

Opinnäytetyöprosessi oli itselleni pitkä ja työläs, koska aihealueina sekä metsäkonetyö että yrittäjyys ovat vieraita, eikä minulla ole niistä kokemusta. Voitaneen todeta, että kyseisen teeman valikoituminen opinnäytetyön aiheeksi tarjosi vielä yhden haasteen lisää näin opintojen loppuvaiheessa.

## Lähteet

- Bisnes.fi. (2021). *Yritystoiminnan riskit*. <https://bisnes.fi/yritystoiminnan-riskit/>
- Business Finland. (2021a). *Hinnoittelu ja ansaintalogiikka*.  
<https://www.businessfinland.fi/suomalaisille-asiakkaille/palvelut/matkailun-edistaminen/tuotekehitys-ja-teemat/kulttuurimatkailu/culture-creators/hinnoittelu-ja-ansaintalogiikka>
- Business Finland. (2021b). *Palvelut PK- ja midcap-yrityksille*.  
<https://www.businessfinland.fi/suomalaisille-asiakkaille/palvelut/pk-yritys/pk-yritys>
- Fonecta. (2021). *Haku*. <https://www.fonecta.fi/haku/>
- Grant, M. (2008). *Contemporary strategy analysis*.  
[https://www.blackwellpublishing.com/content/GrantContemporaryStrategyAnalysis/6th\\_Edition/CSAA01.pdf](https://www.blackwellpublishing.com/content/GrantContemporaryStrategyAnalysis/6th_Edition/CSAA01.pdf)
- Hatch, M. (2006). *Organization theory: Modern, Symbolic and Postmodern Perspectives*. Oxford University Press.
- Hesso, J. (2015). *Hyvä liiketoimintasuunnitelma*. Helsingin seudun kauppakamari.
- Hirvelä, H. (2020). *Pohjois-Pohjanmaan metsävarat ja hakkuumahdollisuudet*.  
[https://jukuri.luke.fi/bitstream/handle/10024/545783/AMO\\_Pohjois-Pohjanmaa\\_2020\\_0420.pdf?sequence=1&isAllowed=y](https://jukuri.luke.fi/bitstream/handle/10024/545783/AMO_Pohjois-Pohjanmaa_2020_0420.pdf?sequence=1&isAllowed=y)
- Ilmarinen. (2021). *YEL-laskuri*. [https://www.ilmarinen.fi/yrittaja/yel-vakuutus/yel-laskuri/?gclid=EAlalQobChMIplipy9WY8wIVYQPmCh3VRQKKEAAYAiAAEgLpXvD\\_BwE](https://www.ilmarinen.fi/yrittaja/yel-vakuutus/yel-laskuri/?gclid=EAlalQobChMIplipy9WY8wIVYQPmCh3VRQKKEAAYAiAAEgLpXvD_BwE)
- Junnikkala Oy. (2021). *Junnikkala suunnittelee modernin sahalaitoksen rakentamista Oulun alueelle*. <https://junnikkala.com/junnikkala-suunnittelee-modernin-sahalaitoksen-rakentamisesta-oulun-alueelle/>

- Jylhä, P., Jounela, P., Korpunen, H. & Koistinen, M. (2019). *Hakkuun tuottavuus parantunut*. Bioenergia-lehti 3/2019. <https://www.luke.fi/fobia/wp-content/uploads/sites/21/2019/08/Bioenergia-3-2019.pdf>
- Kaihlainen, J. (2021). *"Kyllä me tehdas Kemijärvelle tehdään" – sellutehdashanke etenee, vakuuttaa hankkeen vetäjä*. Maaseudun tulevaisuus. <https://www.maaseuduntulevaisuus.fi/metsa/artikkeli-1.1414401>
- Kalaoja, J. (2018). *Tällainen on suomalainen metsänomistaja – Omistajat ikääntyvät ja asuvat yhä useammin kaupungissa*. OP Media. <https://www.op-media.fi/sijoittaminen/tallainen-on-suomalainen-metsanomistaja--omistajat-ikaantuvat-ja-asuvat-yha-useammin-kaupungissa/>
- Kehusmaa, K. (2011). *Työhyvinvointi Kilpailuetuna*. Helsingin seudun kauppakamari.
- Keskisuomalainen. (2019). *Uudet levikkiluvut julki – Keskisuomalainen on verkkolehden suosion ansiosta maan neljänneksi suurin päivälehti*. <https://www.ksml.fi/paikalliset/2394380>
- Koneyrittäjät. (2020). *Metsäkoneala*. <https://www.koneyrittajat.fi/pages/etusivu/koneyrittaejaet/jaesenet/metsaekoneala.php>
- Kääriäinen, H. (2020). *Keskimääräinen polttoaineen kulutus tuntia kohden [kuva]*. Puunkorjuun polttoaineen kulutus ja sen mallinnus. Metsätieteen pro gradu. Itä-Suomen yliopisto. [https://erepo.uef.fi/bitstream/handle/123456789/22928/urn\\_nbn\\_fi\\_uef-20200866.pdf](https://erepo.uef.fi/bitstream/handle/123456789/22928/urn_nbn_fi_uef-20200866.pdf)
- Lindström, K. (2019). *Yrityksen kannattavuus ja sen parantaminen rakennusalan yrityksessä*. Laurea-ammattikorkeakoulu. <https://www.theseus.fi/bitstream/handle/10024/267882/Yrityksen%20kannattavuus%20ja%20sen%20pa->

[rantaminen%20rakennusalan%20yrityksess%E4.pdf;jsessionid=66C1A80D6D5B979B8882B631353896EB?sequence=2](https://www.luke.fi/julkaisut/raportit/2021/04/04_rakennusalan_yrityksess%20e4.pdf;jsessionid=66C1A80D6D5B979B8882B631353896EB?sequence=2)

Luonnonvarakeskus. (2021a). *Hakkuukertymä omistajaryhmittäin ja maakunnittain 2015-*

Luonnonvarakeskuksen tilastotietokanta.

[http://statdb.luke.fi/PXWeb/pxweb/fi/LUKE/LUKE\\_04%20Metsa\\_02%20Rakenne%20ja%20tuotanto\\_10%20Hakkuukertyma%20ja%20puuston%20poistuma/01b\\_Hakkuukertyma\\_maak.px/table/tableViewLayout2/?loadedQueryId=61c7675c-c296-4676-8934-a25b88254060&timeType=top&timeValue=2](http://statdb.luke.fi/PXWeb/pxweb/fi/LUKE/LUKE_04%20Metsa_02%20Rakenne%20ja%20tuotanto_10%20Hakkuukertyma%20ja%20puuston%20poistuma/01b_Hakkuukertyma_maak.px/table/tableViewLayout2/?loadedQueryId=61c7675c-c296-4676-8934-a25b88254060&timeType=top&timeValue=2)

Luonnonvarakeskus. (2021b). *Hakkuukertymä omistajaryhmittäin ja maakunnittain 2015-*

Luonnonvarakeskuksen tilastotietokanta.

[http://statdb.luke.fi/PXWeb/pxweb/fi/LUKE/LUKE\\_04%20Metsa\\_02%20Rakenne%20ja%20tuotanto\\_10%20Hakkuukertyma%20ja%20puuston%20poistuma/01b\\_Hakkuukertyma\\_maak.px/table/tableViewLayout2/](http://statdb.luke.fi/PXWeb/pxweb/fi/LUKE/LUKE_04%20Metsa_02%20Rakenne%20ja%20tuotanto_10%20Hakkuukertyma%20ja%20puuston%20poistuma/01b_Hakkuukertyma_maak.px/table/tableViewLayout2/)

Metsä Fibre. (n.d.). *Metsä Fibre rakentaa Kemiin biotuotetehtaan.*

<https://www.metsafibre.com/fi/yhtio/Kemin-biotuotetehtas/Pages/default.aspx>

Metsäteho. (2019). *Puunkorjuu ja kaukokuljetus –tilasto vuodelta 2018 julkaistu.*

Metsätehon tiedote 27/2019. <https://www.metsateho.fi/puunkorjuu-ja-kaukokuljetus-tilasto-vuodelta-2018-julkaistu/>

Nettikone. (2021). *Haku.* <https://www.nettikone.com/>

Oulun Energia. (n.d.). *Voimalaitokset.* [https://www.ouluenergia.fi/ouluenergia/tietoa-](https://www.ouluenergia.fi/ouluenergia/tietoa-ouluenergia/energiantuotanto/voimalaitokset/laanilan-biovoimalaitos)

[ouluenergia/energiantuotanto/voimalaitokset/laanilan-biovoimalaitos](https://www.ouluenergia.fi/ouluenergia/tietoa-ouluenergia/energiantuotanto/voimalaitokset/laanilan-biovoimalaitos)

Patentti- ja rekisterihallitus. (2021). *Osakeyhtiön perustamisilmoitus.*

<https://www.prh.fi/fi/kaupparekisteri/osakeyhtio/perustaminen.html>

Pohjala, M. (2021). *Sateet ja pakkaset eivät jarruta Saksan kirjanpainajakriisiä – "Kesäkuussa kirjanpainajat olivat aiempaa aggressiivisempia", tuhojen parissa työskentelevä*

*suomalainen kertoo*. Maaseudun tulevaisuus.

<https://www.maaseuduntulevaisuus.fi/metsa/artikkeli-1.1496503>

Puranen, T. (2018). Markkinointistrategia – PK-yrityksen tärkein strategia.

*Markkinointistrategia – mitä sisältää ja miten laatia?*

<https://ammattijohtaja.fi/markkinointistrategia/>

Rekilä, M. & Räsänen, T. (2008). *Laajavastuinen yrittäjyys puunhankinnassa*. Metsätehon

tuloskalvosarja 5/2008. [https://metsateho.fi/wp-](https://metsateho.fi/wp-content/uploads/2015/02/Tuloskalvosarja_2008_05_Laajavastuinen_yrittajyys_puunhankinnassa_tr.pdf)

[content/uploads/2015/02/Tuloskalvosarja\\_2008\\_05\\_Laajavastuinen\\_yrittajyys\\_puunhankinnassa\\_tr.pdf](https://metsateho.fi/wp-content/uploads/2015/02/Tuloskalvosarja_2008_05_Laajavastuinen_yrittajyys_puunhankinnassa_tr.pdf)

Stora Enso Oyj. (2021). *Tuotanto käynnistyi Stora Enson Oulun tehtaalla*.

<https://www.storaenso.com/fi-fi/newsroom/regulatory-and-investor-releases/2021/1/tuotanto-kaynnistyi-stora-enson-oulun-tehtaalla>

Suomen metsäkeskus. (2021a). *Metsäalalle tarvitaan lisää työvoimaa lähivuosina*.

<https://www.metsakeskus.fi/fi/ajankohtaista/metsaalalle-tarvitaan-lisaa-tyovoimaa-lahivuosina>

Suomen metsäkeskus. (2021b). *Yksityiset metsänomistajat metsänomistuksen sijainnin*

*mukaan*. <https://www.metsakeskus.fi/fi/avoin-metsa-ja-luontotieto/tietoa-metsien-omistuksesta/yksityiset-metsanomistajat-metsanomistuksen-sijainnin-mukaan>

Suomen metsäkeskus. (2020). *Pohjois-Pohjanmaan metsäohjelma 2021-2025. Tarinakartta*.

<https://metsakeskus.maps.arcgis.com/apps/MapSeries/index.html?appid=fb182ec7f4f140ddb5fc6db6f64748e2>

Työ- ja elinkeinoministeriö. (2021). *Starttiraha - aloittavan yrittäjän tuki*. [https://www.te-](https://www.te-palvelut.fi/tyonantajalle/yrittajalle/aloittavan-yrittajan-palvelut/starttiraha)

[palvelut.fi/tyonantajalle/yrittajalle/aloittavan-yrittajan-palvelut/starttiraha](https://www.te-palvelut.fi/tyonantajalle/yrittajalle/aloittavan-yrittajan-palvelut/starttiraha)

Uusyrittäjäkeskus. (2020). *Perustamisopas alkavalle yrittäjälle 2020*.

[https://www.uusyrittajakeskus.fi/wp-content/uploads/2020/12/SUK\\_perustamisopas2020\\_lores\\_sivut.pdf](https://www.uusyrittajakeskus.fi/wp-content/uploads/2020/12/SUK_perustamisopas2020_lores_sivut.pdf)

- Verohallinto. (2021). *Sosiaaliturvamaksut*. [https://www.vero.fi/yritykset-ja-yhteisot/verot-ja-maksut/yritys\\_tyonantajana/sosiaalivakuutusmaksut/](https://www.vero.fi/yritykset-ja-yhteisot/verot-ja-maksut/yritys_tyonantajana/sosiaalivakuutusmaksut/)
- Väätäinen, K., Asikainen, A. & Sikanen, L. (2006). *Metsäkoneiden siirtokustannusten laskenta ja merkitys puunkorjuun kustannuksissa*. *Metsätieteen aikakauskirja* 3/2006: 391–397  
<http://www.metla.fi/aikakauskirja/full/ff06/ff063391.pdf>
- Yrityksen-perustaminen.net. (2021). *Mitä yrityksen perustaminen maksaa?*  
<https://yrityksen-perustaminen.net/yrityksen-perustaminen-hinta/>
- Yritystulkki. (2021). *Hinnoittelu*. <https://www.yritystulkki.fi/fi/alue/joe/toimiva-yritystaaja/hinnoittelu/>

## **Liite 1: Aineistonhallintasuunnitelma**

Tässä työssä käytetään hyödyksi enimmäkseen sellaisia aineistoja, jotka ovat muutenkin kenen tahansa saatavilla, kuten raportteja, julkaisuja, nettiartikkeleita, verkkosivustoja, uutisia netistä ja kirjoituksia lehdistä. Kaikki luottamuksellinen ja salassa pidettävä tieto, kuten laskelmat, joissa on liiketalouden alasta tietoa (budjetti, kannattavuus, kassavirta, rahoitus ym.) tallennetaan opinnäytetyöprosessin aikana Wihiin, ei Microsoftin tarjoamaan Office 365 -palveluun. Office 365 -palvelussa olevia tiedostoja ei pääse käyttämään muut kuin työn tekijä ja Wihiin tallennettuja tietoja pääsee käyttämään tekijän lisäksi opinnäytetyön ohjaajat. Koska työssä ei puhutella tulevia yrittäjiä heidän nimillään, ja työ on muutenkin luonteeltaan enemmänkin teoreettinen kuin aito liiketoimintasuunnitelma, mitään merkittävää vahinkoa ei pääse tapahtumaan, vaikka työ/osa siitä päätyisi kolmansien osapuolien haltuun. Office 365 -palvelussa vastikään käyttöön otettu kaksivaiheinen tunnistautuminen parantaa palvelun tietoturvaa ja vähentää käyttäjätunnusten väärinkäyttöä. Haastattelut tapahtuvat kasvotusten, eikä niistä ole tallennettuna kirjalliseen muotoon mitään tietoja – keskusteluista on olemassa ainoastaan WhatsApp-sovelluksessa lähetettyjä viestejä, joissa ei käsitellä mitään arkaluontoista. Opinnäytetyöprosessin päätyttyä Hämeen ammattikorkeakoulu säilyttää opinnäytetyötä oman arkistonmuodostussuunnitelmansa mukaisesti ja työn tekijä säilyttää opinnäytetyösuunnitelmaa vuoden ajan. Tässä työssä ei tarvita tutkimuslupaa tai eettistä ennakoarviointilausuntoa, eikä tässä käsitellä henkilötietoja. Muu aineisto, kuten muistiinpanot, tuhotaan heti kun työ on hyväksytty.

## Liite 2: Ensimmäisen vuoden budjetti

K&H Metsäkoneurakointi Oy	Edellinen Tilikausi €	Budjetti Tilikaudelle €	Muutos €	Muutos %
Myyntituotot				
Yleiset myyntitilit yhteensä	0 €	167 859 €	167 859 €	
Muu liikevaihto yhteensä	0 €	0 €	0 €	
<b>LIKEVAIHTO</b>	<b>0 €</b>	<b>167 859 €</b>	<b>167 859 €</b>	
<b>Varastojen muutos, valmiit ja keskeneräiset Liiketoiminnan muut tuotot yhteensä</b>	<b>0 €</b>	<b>0 €</b>	<b>0 €</b>	
Materiaalit ja palvelut				
Ostot tilikauden aikana yhteensä	0 €	-209 068 €	-209 068 €	
Varastojen muutos yhteensä	0 €	0 €	0 €	
Ulkopuoliset palvelut yhteensä	0 €	0 €	0 €	
<b>Materiaalit ja palvelut yhteensä</b>	<b>0 €</b>	<b>-209 068 €</b>	<b>-209 068 €</b>	
Henkilöstökulut				
Palkat ja palkkiot yhteensä	0 €	-45 000 €	-45 000 €	
Henkilösivukulut yhteensä	0 €	-9 378 €	-9 378 €	
<b>Henkilöstökulut yhteensä</b>	<b>0 €</b>	<b>-54 378 €</b>	<b>-54 378 €</b>	
Poistot ja arvonalentumiset				
Suunnitelman mukaiset poistot yhteensä	0 €	66 092 €	66 092 €	
<b>Poistot ja arvonalentumiset yhteensä</b>	<b>0 €</b>	<b>66 092 €</b>	<b>66 092 €</b>	
Liiketoiminnan muut kulut				
Vapaaehtoiset henkilösivukulut yhteensä	0 €	0 €	0 €	
Toimitilakulut yhteensä	0 €	-12 000 €	-12 000 €	
Ajoneuvokulut yhteensä	0 €	0 €	0 €	
Atk-laite ja -ohjelmistokulut yhteensä	0 €	0 €	0 €	
Muut kone- ja kalustokulut yhteensä	0 €	-6 800 €	-6 800 €	
Matkakulut yhteensä	0 €	0 €	0 €	
Edustuskulut yhteensä	0 €	0 €	0 €	
Myynti- ja Markkinointikulut yhteensä	0 €	-2 400 €	-2 400 €	
Tutkimus- ja kehityskulut yhteensä	0 €	0 €	0 €	
Hallintopalvelut yhteensä	0 €	0 €	0 €	
Muut hallintokulut yhteensä	0 €	-6 000 €	-6 000 €	
Muut liikekulut yhteensä	0 €	-26 150 €	-26 150 €	
<b>Liiketoiminnan muut kulut yhteensä</b>	<b>0 €</b>	<b>-53 350 €</b>	<b>-53 350 €</b>	
<b>LIKEVOITTO ( - TAPPIO )</b>	<b>0 €</b>	<b>-82 845 €</b>	<b>-82 845 €</b>	
<b>KÄYTTÖKATE</b>	<b>0 €</b>	<b>-148 937 €</b>	<b>-148 937 €</b>	

% LIKEVAIHDOSTA	Edellinen Tilikausi	Budjetti Tilikaudelle
Liiketoiminnan muut tuotot yhteensä		0,0 %
Materiaalit ja palvelut yhteensä	#ARVO!	124,5 %
Henkilöstökulut yhteensä	#ARVO!	32,4 %
Poistot ja arvonalentumiset yhteensä	#ARVO!	-39,4 %
Liiketoiminnan muut kulut yhteensä	#ARVO!	31,8 %
<b>LIKEVOITTO ( - TAPPIO )</b>		<b>-49,4 %</b>
<b>KÄYTTÖKATE</b>		<b>-88,7 %</b>

## Liite 3: Toisen vuoden budjetti

K&H Metsäkoneurakointi Oy	Edellinen Tilikausi €	Budjetti Tilikaudelle €	Muutos €	Muutos %
Myyntituotot				
Yleiset myyntitilit yhteensä	167 859 €	223 812 €	55 953 €	33,3 %
Muu liikevaihto yhteensä	0 €	0 €	0 €	
<b>LIIKEVAIHTO</b>	<b>167 859 €</b>	<b>223 812 €</b>	<b>55 953 €</b>	<b>33,3 %</b>
<b>Varastojen muutos, valmiit ja keskeneräiset</b>	<b>0 €</b>	<b>0 €</b>	<b>0 €</b>	
<b>Liiketoiminnan muut tuotot yhteensä</b>	<b>0 €</b>	<b>0 €</b>	<b>0 €</b>	
Materiaalit ja palvelut				
Ostot tilikauden aikana yhteensä	-209 068 €	-50 068 €	159 000 €	-76,1 %
Varastojen muutos yhteensä	0 €	0 €	0 €	
Ulkopuoliset palvelut yhteensä	0 €	0 €	0 €	
<b>Materiaalit ja palvelut yhteensä</b>	<b>-209 068 €</b>	<b>-50 068 €</b>	<b>159 000 €</b>	<b>-76,1 %</b>
Henkilöstökulut				
Palkat ja palkkiot yhteensä	-45 000 €	-60 000 €	-15 000 €	33,3 %
Henkilösivukulut yhteensä	-9 378 €	-12 504 €	-3 126 €	33,3 %
<b>Henkilöstökulut yhteensä</b>	<b>-54 378 €</b>	<b>-72 504 €</b>	<b>-18 126 €</b>	<b>33,3 %</b>
Poistot ja arvonalentumiset				
Suunnitelman mukaiset poistot yhteensä	66 092 €	16 523 €	-49 569 €	-75,0 %
<b>Poistot ja arvonalentumiset yhteensä</b>	<b>66 092 €</b>	<b>16 523 €</b>	<b>-49 569 €</b>	<b>-75,0 %</b>
Liiketoiminnan muut kulut				
Vapaaehtoiset henkilösivukulut yhteensä	0 €	0 €	0 €	
Toimitilakulut yhteensä	-12 000 €	-12 000 €	0 €	0,0 %
Ajoneuvokulut yhteensä	0 €	0 €	0 €	
Atk-laite ja -ohjelmistokulut yhteensä	0 €	0 €	0 €	
Muut kone- ja kalustokulut yhteensä	-6 800 €	-6 800 €	0 €	0,0 %
Matkakulut yhteensä	0 €	0 €	0 €	
Edustuskulut yhteensä	0 €	0 €	0 €	
Myynti- ja Markkinointikulut yhteensä	-2 400 €	-2 400 €	0 €	0,0 %
Tutkimus- ja kehityskulut yhteensä	0 €	0 €	0 €	
Hallintopalvelut yhteensä	0 €	0 €	0 €	
Muut hallintokulut yhteensä	-6 000 €	-6 000 €	0 €	0,0 %
Muut liikekulut yhteensä	-26 150 €	-26 150 €	0 €	0,0 %
<b>Liiketoiminnan muut kulut yhteensä</b>	<b>-53 350 €</b>	<b>-53 350 €</b>	<b>0 €</b>	<b>0,0 %</b>
<b>LIIKEVOITTO (- TAPPIO)</b>	<b>-82 845 €</b>	<b>64 413 €</b>	<b>147 258 €</b>	<b>-177,8 %</b>
<b>KÄYTTÖKATE</b>	<b>-148 937 €</b>	<b>47 890 €</b>	<b>196 827 €</b>	<b>-132,2 %</b>

% LIIKEVAIHDOSTA	Edellinen Tilikausi	Budjetti Tilikaudelle
Liiketoiminnan muut tuotot yhteensä	0,0 %	0,0 %
Materiaalit ja palvelut yhteensä	124,5 %	22,4 %
Henkilöstökulut yhteensä	32,4 %	32,4 %
Poistot ja arvonalentumiset yhteensä	-39,4 %	-7,4 %
Liiketoiminnan muut kulut yhteensä	31,8 %	23,8 %
<b>LIIKEVOITTO (- TAPPIO)</b>	<b>-49,4 %</b>	<b>28,8 %</b>
<b>KÄYTTÖKATE</b>	<b>-88,7 %</b>	<b>21,4 %</b>