

**SAVONIA**

ammattikorkeakoulu

OPINNÄYTETYÖ - AMMATTIKORKEAKOULUTUTKINTO  
TEKNIIKAN JA LIIKENTEEN ALA

# KILPAILIJA-ANALYYSI

Rakennustyö Salminen Oy

TEKIJÄ: Tiia Hynninen

Koulutusala Tekniikan ja liikenteen ala			
Tutkinto-ohjelma Rakennustekniikan tutkinto-ohjelma			
Työn tekijä Tiia Hynninen			
Työn nimi Kilpailija-analyysi Rakennustyö Salminen Oy			
Päiväys	21.3.2024	Sivumäärä/Liitteet	44
Toimeksiantaja/Yhteistyökumppani(t) Rakennustyö Salminen Oy			
Tiivistelmä			
<p>Opinnäytetyössä toteutettiin kilpailija-analyysi työn tilaajalle eli Rakennustyö Salminen Oy:lle. Kilpailija-analyysin avulla haluttiin selvittää Rakennustyö Salmisen kovimmat kilpailevat yritykset sekä niiden aiheuttamat uhat. Kilpailija-analyysillä haluttiin saada selville Kuopion, Helsingin, Tampereen ja Oulun kilpailijat.</p> <p>Opinnäytetyössä hyödynnettiin laadullista ja määrällistä tutkimusta. Kilpailevat yritykset selvitettiin Rakennustyö Salmisen aluejohtajille tehdyllä kyselyllä. Kyselyn avulla saatiin selville jokaisen toimialueen kolme kovinta kilpailevaa yritystä sekä niiden referenssit. Kun kilpailijat olivat selvillä, etsittiin niiden julkisista tiedoista esimerkiksi liikevaihto, tulosprosentti, omavaraisuusaste, maksuvalmius, henkilöstön määrä ja referenssit. Kilpailijoiden selvittämisen jälkeen yritykset sijoitettiin strategisten ryhmien analyysitaulukkaan liikevaihdon ja tulosprosentin perusteella.</p> <p>Strategisten ryhmien analyysitaulukon avulla saatiin selkeä kuva korjausrakentamisen ja toimi- ja liiketilahankkeiden kilpailijoista sekä teollisen rakentamisen kilpailijoista. Korjausrakentamisen ja toimi- ja liiketilahankkeiden taulukosta erottui kolme selkeää ryhmää, joita olivat suuret, keskisuuret ja pienet yritykset. Teollisen rakentamisen taulukosta ei erottunut selkeitä ryhmiä. Kartasta erottui yksi suuri yritys ja loput yritykset olivat liikevaihdoltaan pienempiä. Suurimpia eroja yritysten välillä oli tulosprosentteissa.</p>			
Avainsanat Kilpailija-analyysi, kilpailu, rakennusala, strategisten ryhmien analyysi			

Field of Study Technology, Communication and Transport	
Degree Programme Degree Programme in Civil Engineering	
Author Tiia Hynninen	
Title of Thesis Competitor Analysis for Rakennustyö Salminen Oy	
Date 21 March 2024	Pages/Appendices 44
Client Organisation /Partners Rakennustyö Salminen Oy	
<p><b>Abstract</b></p> <p>The aim of the thesis was to carry out a competitor analysis for the client Rakennustyö Salminen Oy. With the help of the competitor analysis, the aim was to find out Rakennustyö Salminen's most important competitors and their threats for the company. The purpose of the competitor analysis was to find out the competitors in Kuopio, Helsinki, Tampere and Oulu.</p> <p>Both qualitative and quantitative studies were used in the thesis. The competing companies were identified through a survey conducted among the regional managers of Rakennustyö Salminen. With the help of the questions, it was possible to find out the three most competitive companies in each domain, as well as their references. When the competitors were known, their public information such as revenue, result percentage, equity ratio, liquidity, number of staff and references was searched for. After finding out the information, the companies were placed in the analysis table as strategic groups based on turnover and profit percentage.</p> <p>As a result, the strategic group analysis provided a clear picture of the company's competitors in reconstruction, in their facility and retail space projects as well as in industrial construction. From the table of reconstruction and the facility and retail space projects, three main groups stood out, which were large, medium and small companies. There were no clear groups from the industrial construction table. One large company stood out from the map and the rest were smaller in revenue. The biggest differences were in the percentages of the results.</p>	
<p><b>Keywords</b></p> <p>Competitor analysis, competition, construction, strategic group analysis</p>	

## SISÄLTÖ

1	JOHDANTO .....	6
1.1	Tilaajan esittely.....	6
1.2	Rakennusalan tilanne .....	7
1.3	Tutkimusmenetelmät.....	8
2	RAKENNUSALAN KILPAILU .....	9
2.1	Kustannuskilpailukyky .....	9
2.2	Kasvukilpailukyky .....	10
2.3	Rakennusalan ominaispiirteet .....	10
3	KILPAILU .....	11
3.1	Kilpailuetu- ja politiikka .....	11
3.2	Julkiset hankinnat .....	12
3.3	Toimiala .....	13
3.4	Tilinpäätös.....	13
3.5	Strategia .....	14
3.6	Markkinatrendi.....	14
3.7	Omavaraisuusaste ja maksuvalmius .....	15
3.8	Yrityksen elinkaari.....	16
3.9	Strategiset ryhmät ja niiden hyödyntäminen kilpailija-analyysissä.....	17
4	KILPAILIJA-ANALYYSI .....	19
4.1	Strategisten ryhmien analyysin tulokset.....	19
4.2	Suuret yritykset .....	22
4.3	Keskisuuret yritykset .....	23
4.3.1	Jatke Pirkanmaa Oy .....	24
4.3.2	Rakennustoimisto Eero Reijonen Oy.....	25
4.3.3	LTR-Rakennus Oy .....	26
4.4	Pienet yritykset .....	27
4.4.1	Rakennusliike Soimu Oy .....	27
4.4.2	Rakennusliike Konttinen Oy .....	28
4.4.3	Rakennus-Koskela Oy .....	29
4.4.4	Lempäälän Rakentajat Oy .....	30
4.4.5	KTC Group Oy .....	31

4.4.6 Pallas Rakennus Länsi-Suomi Oy.....	31
4.5 Teollisten hankkeiden kilpailijat.....	32
5 JOHTOPÄÄTÖKSET .....	36
6 POHDINTA.....	38
6.1 Eettisyys ja luotettavuus.....	38
6.2 Oma oppiminen .....	38
LÄHTEET .....	40

## KUVALUETTELO

Kuva 1. Kuva rakennusalan kilpailukyvystä (Valtioneuvosto, 2020, 10.) .....	9
Kuva 2. Strategisten ryhmien analyysin taulukon pohja .....	18
Kuva 3. Strategisten ryhmien analyysitaulukko, korjaus-, toimitila- ja liiketilahankkeet.....	20
Kuva 4. Strategisten ryhmien taulukko, teollisten hankkeiden kilpailijat .....	21

## 1 JOHDANTO

Yrityksen on tärkeää tutustua omaan toimintaympäristöönsä, ja kilpailija-analyysin avulla se on mahdollista. Kilpailija-analyysin avulla on mahdollista selvittää yrityksen kilpailijoiden strategiat, sekä niiden heikkoudet ja vahvuudet. Näitä tietoja yritys pystyy myös hyödyntämään omassa liiketoiminnassaan. Kilpailija-analyysin avulla yritys pystyy seuraamaan omaa kehitystään ja pärjäämistään, sekä vertaamaan sitä muihin yrityksiin. (Priima Yrityslaskenta, 2018.)

Yritystoiminnassa oman yrityksensä vertaaminen toisiin luo aikaan tervettä kilpailua. Se ohjaa myös yritystä kehittämään omaa toimintaansa. Yritystoiminnan taloutta koskevissa vertailuissa käytetään muuttujina pääasiassa taloudellisia tunnuslukuja. Vaikka yrityksen tilinpäätökset julkaistaan vuosittain, on kilpailijoita silti hyvä vertailla, sillä siitä on taloudellisesti hyötyä. (Priima Yrityslaskenta, 2018.)

Aihe opinnäytetyöhön on saatu Rakennustyö Salminen Oy:ltä. Tässä työssä on tarkoitus selvittää yrityksen kovimmat kilpailijat sekä tulevaisuuden uhat kilpailija-analyysin avulla. Työssä perehdytään yrityksiin, jotka toimivat samalla alueella ja samalla toimialalla kuin Rakennustyö Salminen. Analyysissä pyritään löytämään kilpailevien yritysten heikkouksia ja vahvuuksia, ja selvittämään miksi jokin yritys vaikuttaa suuresti jollakin alueella.

Työtä rajataan muutamalla tavalla. Rajausperusteita ovat alue, toimiala ja kilpailevien yritysten koko. Tässä analyysissä otetaan huomioon yritykset, jotka kilpailevat Rakennustyö Salmisen kanssa samalla alueella, joko Kuopiossa, Oulussa, Tampereella tai Helsingissä. Kilpailevan yrityksen täytyy toimia ainakin osittain samalla toimialalla, kuin Rakennustyö Salmisen, ja yrityksen liikevaihdon tulee olla vähintään 3–5 miljoonaa euroa. Analyysissä ei oteta huomioon yrityksiä, joiden liikevaihto on todella suuri, esimerkiksi 300 miljoonaa euroa. Nämä yritykset ovat jo niin suuria ja vakiinnuttaneet paikkansa suurina yrityksinä, ettei työssä nähty järkeväksi ottaa niitä mukaan. Analyysissä perehdytään korjausrakentamisen ja toimi- ja liiketilahankkeiden kilpailijoihin, sekä erikseen teollisten hankkeiden kilpailijoihin.

### 1.1 Tilaajan esittely

Opinnäytetyön tarkoituksena on tuottaa kilpailija-analyysi Rakennustyö Salminen Oy:lle. Rakennustyö Salminen on alun perin kuopiolainen yritys, joka toimii nykyisin koko Suomen alueella (Rakennustyö Salminen oy, julkaisuaika tuntematon a). Rakennustyö Salmisella on toimipisteet Helsingissä, Kuopiossa, Oulussa ja Tampereella. Vuonna 2018 perustettiin toimipiste Etelä-Suomeen ja vuonna 2020 Ouluun (Rakennustyö Salminen oy, julkaisuaika tuntematon b). Yritys sai alkunsa 2004 toiminnalla kahden henkilön toimesta. Yritys on kasvanut vuoteen 2022 mennessä melkein 200 henkilön yritykseksi, jonka liikevaihto oli yli 90 miljoonaa euroa. Yrityksen liiketoiminta rakentuu kolmesta liiketoiminnan alueesta. Ensimmäinen niistä on urakointi ja korjausrakentaminen, joka palvelee asiakkaita ympäri Suomen. Toinen on kunnossapito ja palvelurakentaminen, joka palvelee myös jokaisella toimialueella. Kolmas on asuntotuotanto ja kiinteistökehitys Kuopion alueella. (Rakennustyö Salminen oy, julkaisuaika tuntematon a.)

Urakoinnissa ja korjausrakentamisessa toimialueena yrityksellä on koko Suomi. Vahvuutena tällä toimialalla yrityksellä on joustava, vastuullinen ja sopeutumiskykyinen työskentelytapa. Yritys rakentaa monipuolisesti erilaisia kohteita, joita ovat liike-, toimitila- ja teollisuushankkeet. Oleellista on asiakkaiden toiveiden ja tarpeiden huomioon ottaminen. Yrityksellä on vaadittavaa erikoisosaamista ja ammattitaitoa toteuttaa vaativiakin uudis- ja korjausrakentamisen hankkeita. Kunnossapito ja palvelurakentaminen keskittyy Pohjois-Savon alueelle. Salminen tarjoaa vuosi- ja puitesopimuskumppaneille rakennuspalveluita, jotka ovat joustavia ja tehokkaita. (Rakennustyö Salminen oy, julkaisuaika tuntematon b.)

Vuonna 2015 yritys perusti pitkän harkinnan jälkeen Asunnot Salmisen, joka tukee korjaus- ja liiketilarakentamista (Rakennustyö Salminen julkaisuaika tuntematon a). Yrityksen sivuilla sanotaan, että he rakentavat asuntojen sijaan koteja. Asuntorakentamisessa ja kiinteistökehityksessä yritys panostaa asuntorakentajana kestävään laatuun, huolettomaan asumiseen sekä yhteisölliseen ja alueelliseen kehitykseen. Salmisen kiinteistökehitys ja asuntotuotanto kattavat niin uudis- kuin korjausrakentamisen. Yrityksen sivuilla kerrotaan, että useille kiinteistöille annetaan uusi, parempi elämä ja käyttötarkoitus. (Rakennustyö Salminen julkaisuaika tuntematon b.)

Yrityksellä on neljä selkeää arvoa. Ensimmäinen arvo on arvostava ilmapiiri. Yritykselle on tärkeää arvostaa työtä, työntekijöitä ja sidosryhmiä. Seuraava on asiakkuuksien odotusten ylittäminen. Salminen pyrkii pitkäaikaisiin asiakassuhteisiin tarjoamalla rakentamisen palveluita, jotka ylittävät asiakkaiden odotukset. Kolmantena arvona on luotettavuus ja rehellisyys ja neljäntenä kannattavuus. Kannattavuus on yrityksen mukaan pitkäjänteisen toiminnan ja työsuhteen lähtökohta. (Rakennustyö Salminen oy, julkaisuaika tuntematon a.)

Rakennustyö Salmisen liikevaihto on noussut viimeisen kolmen vuoden aikana tasaisesti noin 47 miljoonasta yli 90 miljoonaan. Yrityksen tulos on kuitenkin laskenut vähän kolmen vuoden aikana, jonka myötä tulosprosenttikin on tullut alaspäin ja oli vuonna 2022 3 prosenttia. Yrityksen omavaraisuusaste oli vuonna 2022 0.48 eli se ylittää hyvälle tasolle ja se on noussut hieman viimeisen kolmen vuoden aikana. Maksuvalmius taas yrityksellä on ollut vuonna 2022 1.7 joka tarkoittaa, että sekin on hyvällä tasolla koska se on yli yhden. Yrityksen maksuvalmius on noussut vuonna 2022 melko paljon, koska se oli vuonna 2021 vain 0.9. (Asiakastieto, julkaisuaika tuntematon a.)

## 1.2 Rakennusalan tilanne

Kesän 2023 jälkeen talouden suhdannekuva rakentamisen kannalta on epätavallinen. Tällä hetkellä koko kansantalouden kannalta ollaan nollakasvua lähellä, mutta aloitukset rakentamisen puolella laskevat jyrkästi, ja suunnitelmat uusien kohteiden aloittamiseksi ovat muuttuneet varautuneemmiksi. Koko kyseisen alan tuotanto on vähentynyt, mutta kerrostalohankkeiden pitkä rakentamisaika keskeneräisissä kohteissa jatkaa rakentamisen volyyymia vielä melko suurena koko loppuvuoden. (Valtiovarainministeriö, 2023, 8.)

Maailmantaloudessa kasvunäkymät ovat pitäytyneet kesän jälkeen vaisuina. Nousu koroissa painaa alas talouskasvua. Merkkejä inflaatiolukujen hidastumisesta on jo näkyvissä. Tarjontahäiriöt ovat myös helpottaneet, joka auttaa kustannuspaineissa. Maailmantalouden lamaantuminen näkyy etenkin maailmankaupassa ja globaalissa teollisuustuotannossa. (Valtiovarainministeriö, 2023, 8.)

Uudisrakentaminen pitää sisällään niin talonrakentamisen, toimistorakentamisen kuin muun uudisrakentamisen. Uudisrakentamisen volyymi on tehnyt käännöksen laskuun 2022 vuoden lopussa. Asuinrakentamisessa on erityisesti suurta laskua, lähes 30 prosenttia. Muu uudispuolen rakentaminen on pysynyt vakaampana. Toimistorakentamisen taso on samalla tasolla kuin ennen koronapandemiaa. Julkisten rakennusten rakentaminenkin on säilynyt suhteellisen hyvällä tasolla. (Valtiovarainministeriö, 2023, 12.)

Suomessa rakennusten korjaaminen on merkittävä ja kasvava rakentamisen toiminta-ala, jonka suhdannevaihtelut ovat pienet uudisrakentamiseen verrattuna. Korjausrakentamisen määrä kasvoi Foreconin analyysin perusteella 1 prosentilla vuosien 2020–2022 aikana. Korona vaikutti rajoittavasti rakentamiseen. Vuonna 2023 korjausrakentamisen määrä vähenee ennustusten mukaan 1 prosentin, mutta kasvavan vuonna 2024 1 prosentin takaisin. Nousseet korot, korjausrakoiden ja materiaalien hintojen kasvu, kuluttajien huonontunut ostovoima ja rahoituksen saannin kiristyttyä ovat kasvun pysähtymisen taustalla vuonna 2023. Monien yllä mainittujen tekijöiden ennustetaan helpottuvan vuonna 2024. (Valtiovarainministeriö, 2023, 12.)

### 1.3 Tutkimusmenetelmät

Tässä kilpailija-analyysissä käytettiin kahta eri tutkimusmenetelmää; laadullista ja määrällistä tutkimusta. Laadullista tutkimusta hyödynnettiin työssä, kun eri yrityksistä haluttiin etsiä tietoa ja vertailla niitä. Tietoa etsittiin yritysten verkkosivuilta sekä muista julkaisuista, joista saatiin tietoon yrityksen tilikausien tulokset. Määrällistä tutkimusta opinnäytetyössä tehtiin kyselyn avulla. Kysely osoitettiin Rakennustyö Salmisen aluejohtajille, jonka avulla selvitettiin kunkin alueen kovimmat kilpailijat.

Kvalitatiivinen eli laadullinen tutkimus on tieteellisen tutkimuksen menetelmäsuuntaus, jossa on tarkoituksena kokonaisvaltaisesti ymmärtää kohteen laatua, ominaisuuksia ja merkityksiä. Tutkimusta, joka on laadullinen, on mahdollista tehdä monella erilaisella menetelmällä. Yhteisenä piirteenä näissä menetelmissä erottuvat muun muassa kohteen esiintymisympäristöön ja taustaan, tarkoitukseen ja merkitykseen, sekä ilmaisuun liittyvät näkökulmat. (Koppa 2021 a.)

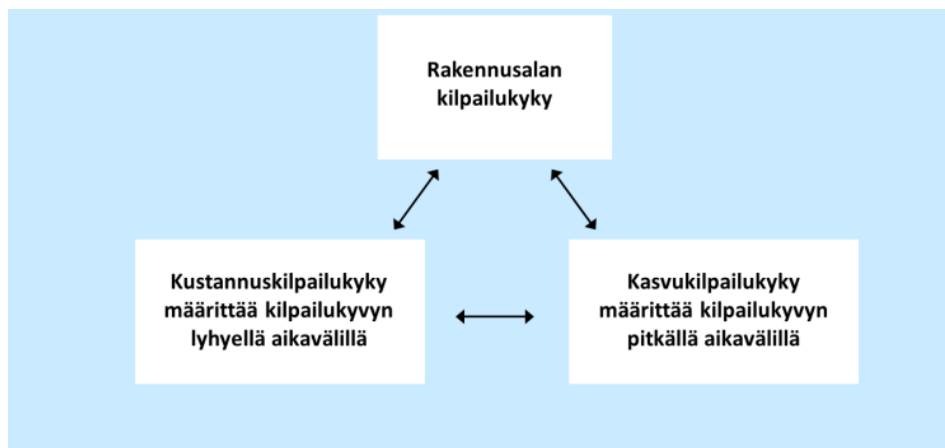
Kvantitatiivinen tutkimus, eli määrällinen, on tieteellisen tutkimuksen menetelmäsuuntaus, joka perustuu tilastojen ja numeroiden avulla tapahtuvaan kohteen kuvaamiseen ja tulkitsemiseen. Tässä tutkimusmenetelmässä ollaan yleensä kiinnostuneita erilaisista luokitteluista, syy- ja seuraussuhteista, vertailuista ja numeerisiin tuloksiin perustuvasta ilmiön selittämisestä. Määrälliseen menetelmäsuuntaukseen sisältyy runsaasti erilaisia laskennallisia ja tilastollisia analyysimenetelmiä. (Koppa 2015, b.)

Määrällistä- ja laadullista tutkimista pidetään parina, jossa pyritään ymmärtämään kohteen ominaisuuksia, laatua ja merkitystä kokonaisvaltaisesti. On yleistä, että laadullisen ja määrällisen menetelmäsuuntauksen eroa korostetaan, vaikka molempia suuntauksia on mahdollista käyttää samassa tutkimuksessa, ja niiden avulla voidaan selittää, tosin eri tavoin, samoja tutkimuskohteita. (Koppa 2015, b.)



## 2 RAKENNUSALAN KILPAILU

Rakennusalan kilpailukyky voidaan jakaa kahteen osaan. Ensimmäinen on lyhyellä aikavälillä määrittyvä kustannuskilpailu ja toinen on pidemmällä aikavälillä määrittyvä kasvukilpailukyky. On tärkeää pystyä erottamaan lyhyen ja pitkän aikavälin kilpailukyvyt keskenään, koska osatekijöiden vaikutukset ovat toimialakohtaisesti hyvin erilaiset. Hyvänä esimerkkinä tästä toimii talonrakentaminen ja talotekniikka-ala. (Valtioneuvosto, 2020, 10–11.)



Kuva 1. Kuva rakennusalan kilpailuvyystä (Valtioneuvosto, 2020, 10.)

### 2.1 Kustannuskilpailukyky

Lyhyemmällä aikavälillä kilpailuvyvyssä painottuvat kustannukset. Isoimman katteen tuotannostaan saavat yritykset, jotka omistavat edullisimman kustannusrakenteen. Mitä suurempi kate on, sitä suuremman suojan se antaa markkinoiden muutoksille ja tuottaa enemmän varoja yrityksen toiminnan suurentamiselle ja kehittämiselle. Yrityksen pienemmät tuotantokustannukset mahdollistavat myös sen, että näillä yrityksillä on mahdollisuus myydä edullisemmalla hinnalla kuin kilpailevat yritykset. Tämän avulla he voivat pyrkiä saamaan suuremman markkinaosuuden. Katteeseen vaikuttaa myös tuotantokustannusten lisäksi yrityksen palveluista ja tuotteista saatavat tulot, mikä puolestaan muodostuu usean osatekijän vaikutuksesta. Lisäksi tehokkuus vaikuttaa merkittävästi katteeseen, jotta tehokkuuden kustannuksia luovat tuotannon tekijät kyetään muuttamaan liikevaihtoa ja arvonlisää tuottaviksi palveluiksi ja tuotteiksi. (Valtioneuvosto, 2020, 11.)

Tuottavuus kytkee tuotantopanokset ja tuotoksen yhteen. Tuottavuus, eli yrityksen taito tuottaa arvonlisäystä tehokkaasti, onkin yksi suurimmassa roolissa olevista kilpailuvyvyyn määritelmistä. Tuottavuus koskee kilpailuvyvyyn molempiin ulottuvuuksiin hiukan erilaisten mekanismien avulla. Ensimmäinen tapa on parantaa tuotannon tehokkuutta eli alentaa tuotantopanosten määrää per kappale, joka puolestaan auttaa saavuttamaan paremman lyhyen aikavälin kustannuskilpailuvyvyyn. Toinen kohta on innovaatioiden avulla mahdollistettu korkeampi laatu ja paremmat ominaisuudet. (Valtioneuvosto, 2020, 11.)

## 2.2 Kasvukilpailukyky

Pitkällä aikavälillä oleellisempaa on kyky tuottaa paremman arvonlisän palveluita ja tuotteita. Tällöin on suurempi merkitys sillä, tehdäänkö asiat oikein, kuin taas kustannuskilpailukyvyssä suurempi merkitys on sillä, tehdäänkö asiat tehokkaasti. Mukaan tulee myös epäsuorasti kilpailukykyä koskevat tekijät. Yritys voi jakaa nämä kahteen osaan. Ne ovat yritysten omassa vaikutuspiirissä olevat ja toimintaympäristön sanelemat ulkoiset tekijät. (Valtioneuvosto, 2020, 11–12.)

Yrityksillä on mahdollisuus itse vaikuttaa heidän pitkän aikavälin kilpailukykyynsä. Yritykset voivat esimerkiksi sijoittamalla liiketoimintaosaamiseen ja tarjontaansa erottua muista kilpailijoista. Yritykset voivat myös hyödyntää yhteiskunnallisia trendejä, joita voivat olla esimerkiksi toiminnan vastuullisuuden liitoksissa olevat asiat. Näiden lisäksi on vielä muitakin keinoja kuten panostukset tuote-, prosessi ja organisaatioinnovaatioihin. Rakennusalan kilpailukykyyn vaikuttavat myös monet ulkoiset tekijät. Ulkoisia tekijöitä ovat muun muassa alan sääntely, koulutus ja tutkimus, sekä kilpailurakenteen terveys ja toimivuus. Suurilla trendeillä on myös vaikutuksensa kilpailukykyyn. Näihin lukeutuvat esimerkiksi kaupungistuminen, digitaalisuuden yleistyminen sekä väestön ikärakenteiden muutokset. (Valtioneuvosto, 2020, 11–12.)

## 2.3 Rakennusalan ominaispiirteet

Yrityksien rakenteet, keskinäinen kilpailu ja strategiat määräävät yritysten kilpailukentän. Kilpailun luonne on määräytynyt jo historiallisen kehityksen tuloksena syntyneistä liikkeenjohto- ja organisaatiokulttuureista. Kova kilpailu on merkittävässä roolissa jatkuvassa tutkimus- ja kehittämistoiminnassa, niin kuin kustannus- ja kasvukilpailukyvyyn muodostumisessa. Rakennusalan ongelmia tarkastellessa kilpailunäkökulmasta, voidaan puhua markkinamekanismin toimivuudesta. Tähän liittyy vahvasti niin alalla toimivien yritysten markkinakäyttäytyminen, kuin markkinan rakennekin. (Valtioneuvosto, 2020, 21.)

Rakennusala on todella verkostoinut ja alalla on paljon keskenään tekemisissä olevia yrityksiä ja tahoja. Vaikka monelle tulee rakentamisesta mieleen vain työmailla tapahtuvat asiat, on silti paljon muutakin. Rakennusalla keskiössä ovat rakennuttajien, suunnittelijoiden, urakoitsijoiden ja tuoteteollisuuden yhteistyö. (Valtioneuvosto, 2020, 21.)

Vaikkakin rakennusala on hyvinkin verkostoitunutta, ei alalle ole kuitenkaan muodostunut yhtä läheisiä toimittaja- ja verkostosuhteita, kuin esimerkiksi valmistavassa teollisuudessa. Rakennusosalalle on vakiintunut käytäntö hankekohtaisesta hankintojen kilpailutuksesta, jonka takia osapuolet vaihtuvat hankkeissa joko osittain tai kokonaan joka kerta. Tämän lisäksi rakennusalan markkinat ovat pääasiassa kansallisia ja osittain alueellisia. (Valtioneuvosto, 2020, 21.)

### 3 KILPAILU

Täydellinen kilpailu markkinoilla syntyisi, jos kaikki noudattaisivat tiettyjä sääntöjä. Ostajia ja myyjiä tulisi olla niin paljon, ettei yhdelläkään yksittäisellä toimijalla ole markkinavoimaa. On samantekevää, lähteekö tai tuleeko markkinoille yksittäinen tekijä. Kaikkien hyödykkeiden tulisi olla samanlaisia ominaisuuksiltaan, eli homogeenisia. Tämän avulla ostajalle on samantekevää, keneltä hän ostaa tavaran. Markkinoilla tulisi vallita täydellinen informaatio. Jokaisella myyjällä tulisi olla tarjolla samanlainen tavara samalla hinnalla, ja kaikkien tulisi olla tietoisia tästä. Tämän avulla tuotteen ostajien ei tarvitse kuluttaa aikaa halvemman tuotteen tai parhaan tuotteen etsimiseksi. Markkinoille meneminen ja sieltä poistuminen täytyy olla vapaata. Joka ikinen voi halutessaan tulla markkinoille ostamaan tuotteita tai myymään niitä. (Lindholm & Kettunen 2016, 29.)

Täydellisen kilpailun vaatimukset ovat kuitenkin niin kovat, ettei niitä pysty toteuttamaan kuin vain teoriassa. Teoria täydellisestä kilpailusta on kuitenkin tärkeää käsittää, koska sen avulla on mahdollisuus ymmärtää kysynnän ja tarjonnan vaikutusta tuotteiden hintaan sekä markkinoinnin toimintaan, joka ei toimi täydellisesti. (Lindholm & Kettunen 2016, 29.)

#### 3.1 Kilpailuetu- ja politiikka

Yrityksen suhteellinen etu kilpailijoihinsa ja mahdollisiin kilpailijoihinsa nähden jossain liiketoiminnan menestykseen vaikuttavassa kyvyssä, toimintatavassa tai jossakin menestystekijässä, on nimeltään kilpailuetu. Kilpailuetu syntyy silloin, kun yritys tekee lisäarvoa tuottavaa strategiaa, mitä kukaan muu nykyinen tai mahdollinen kilpailija ei käytä, tai heillä ei ole sen käyttöön mahdollisuutta. Se voi perustua differointiin eli erilaistamiseen tai kustannuksiin, jotka ovat alhaisempia kuin muilla. (Tieteen termipankki, julkaisuaika tuntematon a.) Differointi voidaan määritellä seuraavasti: jotta yritys voi saada kilpailuetua, on sen pystyttävä tuottamaan asiakkaallensa arvoa. Asiakkaan tuntemaa arvoa voidaan saada joko kehittämällä asiakkaan toimintoja, tekemällä tunnettu asia paremmin, tai luoda jotakin täysin uutta asiakkaalle, jonka asiakas koki paremmaksi kuin sillä hetkellä muut vastaavat ratkaisut. Toinen vaihtoehto on miettiä, kuinka saadaan laskettua asiakkaan kustannuksia. (Yrityksen perustaminen, julkaisuaika tuntematon.) Monissa tilanteissa kilpailuetu syntyy, kun yrityksellä on hankalasti kopioitavia tekijöitä. Näitä voivat olla esimerkiksi aineeton pääoma ja sen johtaminen. Avaimena yrityksen menestymiseen on kilpailuetu, jonka takia yrityksen on tärkeää erottaa ja käyttää sitä. Kilpailuetua pidetään jopa yhtenä merkittävimpänä osana yritystoimintaa, ja se on asia, jota kaikki yritykset havittelevat. Yrittäjän täytyy osata analysoida markkinoiden kysyntää, kilpailua sekä yrityksen resursseja. Tämän avulla yrityksen on mahdollista selvittää heidän kilpailuetunsa lähteet, sekä edellytykset menestymiselle. (Tieteen termipankki, julkaisuaika tuntematon a.)

Kysynnän analysointiin kuuluu tieto siitä, ketkä ovat yrityksen asiakkaita, mitkä ovat asiakkaiden tarpeita ja miten he valitsevat eri tuotteiden- tai palveluntarjoajien välillä. Yrityksen täytyy selvittää, mitkä asiat ohjaavat kilpailua, mitkä ovat sen linjaukset, miten kiihkeää kilpailu on ja kuinka yrityksen on mahdollista hankkia parempi kilpailuasema, jotta se pystyy analysoimaan kilpailuaan. Kilpailuedun luonnissa merkittävässä roolissa ovat myös resurssit. Porterin viiden kilpailuvoiman mallia

käytetään usein apuna kilpailuedun analysoinnissa. Viiden kilpailuvoiman malli koostuu tämän hetken kilpailusta yritysten välillä, korvaavien tuotteiden ja palveluitten uhkasta, toimittajien omaavasta vaikutusvallasta, uusien tulokkaiden tuomasta uhkasta, sekä vaikutusvallasta, joka asiakkailta on. (Tieteen termipankki, julkaisuaika tuntematon a.)

Yrityksillä täytyy olla tasapuoliset toimintaedellytykset ja mahdollisuudet pärjätä osaamisen avulla. Kilpailupolitiikan tavoite on mahdollistaa ja ylläpitää sellainen toimintaympäristö, jossa tämä on mahdollista. Kilpailulain ja politiikan merkittävin tavoite on varmistaa terve ja toimiva taloudellinen kilpailu. (Työ- ja elinkeinoministeriö, julkaisuaika tuntematon a.)

Yrityksien mahdollisuus päästä markkinoille ja oikeus päättää toimintatavoistaan ja kilpailukeinoistaan on osa toimivaa taloudellista kilpailua. Päämääränä on, että toimiva kilpailu koituu loppujen lopuksi asiakkaiden ja kuluttajien eduksi. Tämä näkyy kattavampina valinnanmahdollisuuksina ja maltampina hintoina. Ajanmukaisella ja asianmukaisella kilpailulla ja sen toimivalla toimeenpanolla voidaan varmistaa markkinoiden toimivuus. (Työ- ja elinkeinoministeriö, julkaisuaika tuntematon a.)

Kilpailupolitiikan taloudellinen vaikutus ei ole pelkästään suoraan rahassa mitattavaa vaikuttavuutta, vaan se rakentaa perustan toimiville markkinoille. Talouden tuottavuuden ja kehityksen vuoksi avainasemassa ovat toimivat markkinat, jotka edistävät yrityksiä kehittämään toimintaansa ja laatimaan uusia liiketoimintaratkaisuja. (Työ- ja elinkeinoministeriö, julkaisuaika tuntematon a.)

### 3.2 Julkiset hankinnat

Tavara-, palvelu ja rakennusurakkahankinnat ovat julkisia hankintoja, joita valtio, kunnat ja sidosryhmät, valtion liikelaitokset sekä muut hankintalainsäädännössä määritellyt hankintayksiköt tekevät oman organisaation ulkopuolelta. Julkisissa hankinnoissa on seurattava kansallisia hankintalakeja ja EU:n hankintadirektiivejä. Tämän tarkoituksena on edistää eurooppalaisten yritysten – siis myös suomalaisten yritysten – kilpailukykyä. (Työ- ja elinkeinoministeriö, julkaisuaika tuntematon b.)

Hankinnoissa täytyy noudattaa tiettyjä sääntöjä. Näillä säännöillä ohjataan hankintamenettelyjen etenemistä, hankinnan asiakirjojen laatimista, hankinnasta ilmoittamista ja hankintasopimuksien allekirjoittamista. Säännösten pääperiaatteet ovat:

- hankintojen avoin ja tehokas kilpailuttaminen sekä
- tarjoajien tasapuolinen ja syrjimätön kohtelu.

Hankinnoista ilmoittaminen on avoimuuden sääntö. Se, että yrityksillä on mahdollisuus saada riittävästi ja tasapuolisesti tietoja ajankohtaisista tarjouskilpailuista, on julkisissa hankinnoissa elintärkeää kilpailun varmistamiseksi. (Työ- ja elinkeinoministeriö, julkaisuaika tuntematon b.)

Julkisten hankintojen kilpailu avaa hankintayksikölle tilaisuuden tehdä mahdollisimman taloudellisia hankintoja. Tasapuolisuuden ja syrjimättömyyden toimintaperiaate velvoittaa myös tarjoajien yhdenvertaista kohtelua ja hankintapäätöksen tekemistä ennalta välitettyjen valintaperusteiden mukaisesti. Tarjouksista on valittava joko:

- kokonaistaloudellisesti edullisin tai
- hinnaltaan halvin.

Vertailussa otetaan huomioon ennakkoon ilmoitetut valintaperusteet, jos tarjouksen valintaperusteena aiotaan käyttää kokonaistaloudellisesti edullisinta. Tasapuolinen ja avoin kilpailuttaminen aukaisee yrityksille ja palveluntarjoajille tilaisuuksia tarjota tuotteitaan ja palveluja yhä enemmän myös julkisen sektorin puolelle. (Työ- ja elinkeinoministeriö, julkaisuaika tuntematon b.)

### 3.3 Toimiala

Toimialalla tarkoitetaan yrityksiä liiketoiminnan luokkaa, johon yritykset on lajiteltu ensisijaisen toimintansa kohteen ja luonteen perusteella. Esimerkiksi rakentaminen ja tukku- ja vähittäiskauppa ovat toimialoja. Rajoja toimialojen välillä voidaan analysoida monella erilaisella tavalla. Esimerkiksi tilastokeskus on tehnyt toimialaluokituksen. (Tieteen termipankki, julkaisuaika tuntematon c.)

Yrittäjyyskasvattajien on tärkeää tuntea toimialan käsite, koska se liittyy yrityksiä liiketoimintaan. Toimialalla on useita vaikutuksia yritykseen. Esimerkkinä näistä on vaikutus yrittäjyyden houkuttelevuuteen ja menestykseen. On mahdollista, että yrittäjyyteen vaikuttavat toimialan mahdollisuudet, mahdolliset apuvälineet, sekä toimialatietous. (Tieteen termipankki, julkaisuaika tuntematon c.)

Rakentamisen toimiala pitää sisällään yleisen rakentamisen, erikoisalarakentamisen talonrakennuksen ja maa- ja vesirakennuksen osalta, rakennustoimintaan liittyvät asennus- ja viimeistelytyöt sekä rakennuttamisen ja kiinteistöjenjalostustoiminnan. Toiminta voi olla ominaisuuksiltaan uudisrakentamista, perusparannusta, korjausrakentamista sekä muutos-, laajennus- tai kunnostustyötä. Toimintaan kuuluvat myös tehdasvalmisteisten rakennelmien ja rakennusten pystyttämisen paikan päällä, sekä tilapäistenrakennelmien rakentamisen. (Tilastokeskus, julkaisuaika tuntematon.)

### 3.4 Tilinpäätös

Laskentatoimella tarkoitetaan yrityksestä talteen otettavaa, analysoitavaa ja siirrettävää tietoa, jota tuotetaan kaikkeen sellaiseen tarpeeseen, mitä johtoryhmä, omistajat, yhteiskunta ja muut yrityksen sidosryhmät tarvitsevat jokainen omasta näkökulmastaan. Liikekirjanpidolla tarkoitetaan kirjanpitolain (KPL) ja -asetuksen (KPA) mukaista informaatiojärjestelmää. Tätä täytyy kaikkien kirjanpitovelvollisten pitää yhtenäisin perustein. Suomessa jokainen liike- ja ammattitoimintaa harjoittava on kirjanpitovelvollinen. Yksi tilikausi on pääsääntöisesti 12 kuukautta. Se ei ole kuitenkaan välttämättä kalenterivuosi. (Salmi 2020, 22–23.)

Tilikaudelle kuuluvia tuloja ovat yleensä suurelta osin liikevaihtoa eli varsinaisesta liiketoiminnasta saatuja koko kaudelle kuuluvia myyntituottoja. Tilikaudelle kuuluvat menot voidaan jakaa kahteen osaan. Niitä ovat lyhyt- ja pitkävaikutteiset kulut. Lyhytvaikutteisilla menoilla tarkoitetaan sitä, että meno on tuottanut tulonsa saman tilikauden aikana. Tästä esimerkkinä toimivat hankitut ja käytetyt raaka-aineet sekä työpanokset. Pitkävaikutteiset menot vaikuttavat usealla tilikaudella. Tuloslaskelmassa on myös poistoja ja arvonalentumisia. Poistojen tehtävä on vähentää pitkäkestoisen omaisuuden hankintamenoa sen taloudellisen elinkaaren aikana. (Salmi 2020, 30.)

Varsinainen tuloslaskelma alkaa liiketoiminnasta ansaituilla tuloilla eli liikevaihdolla ja muilla liiketoiminnan tuotoilla. Sen jälkeen tästä vähennetään liiketoimintaan liittyvät tulot ja saadaan liikevoitot/liiketappiot selville. Sen jälkeen tulee merkintä veroista. Taseeseen liittyvät asiat myös täytyvät tulla ilmi tilinpäätöksessä. Taseen tehtävä on antaa lukijalleen kuva yrityksen taloudellisesta asemasta

kauden päätöshetkellä. Siitä nähdään yrityksen odotukset ja toisaalta sen taloushistoria. Se kuvaa varallisuuden tietyllä hetkellä ja myös sen, missä määrin tämä omaisuus on rahoitettu omalla ja vieraalla pääomalla. (Salmi 2020, 30.)

Kirjanpitolaki määrittää tilinpäätöksen kokonaisuuden. Yhteenveto tilinpäätöksen osista voidaan tehdä esitetyllä tavalla:

- Tase kertoo tilinpäätöshetken taloudellista asemaa.
- Tuloslaskelman tehtävänä on kertoa tilikauden tuloksen syntymisestä.
- Rahoituslaskelma antaa selityksen varojen hankinnasta sekä niiden hyödyntämisestä tilikauden aikana.
- Liitetietojen tehtävä on täydentää tulos- ja rahoituslaskelman sekä taseen antamaa kuvaa.

Taseen, tuloslaskelman ja rahoituslaskelman jokaisesta erästä on esitettävä vastaava tieto myös edelliseltä tilikaudelta. Siitä käytetään nimitystä vertailutieto. Tilinpäätöksen laajuus ja sen yksityiskohdat määräytyvät lähinnä sen mukaan, minkä kokoinen yritys on. (Salmi 2020, 24.)

### 3.5 Strategia

Organisaation tietoinen ja määritelty pitkän aikavälin näkemys ja suunnitelma, jonka tehtävänä on saavuttaa ja säilyttää tavoiteltu kilpailuetu ja keskivertoa suuremmat tuotot tulevaisuuden muuttuvassa ympäristössä kutsutaan strategiaksi. Sen ytimessä ja suuressa roolissa ovat kilpailuedun ja tuotot takaavat resurssit, kyvykkyudet ja kompetenssit, sekä niiden erot yritysten välillä. Myös asema markkinoilla vaikuttaa merkittävästi. (Tieteen termipankki, julkaisuaika tuntematon b.)

Strategia voidaan jakaa kahteen osaan, jotka edustavat strategiaprosessin osia. Nämä kaksi osaa ovat yritysstrategia ja liiketoimintastrategia. Yritysstrategia määrittää ne toimialat ja markkinat, joissa yritys pyrkii olemaan mukana ja kilpailemaan. Se sisältää esimerkiksi resurssien allokonttiin ja investointeihin liittyvät päätökset, sekä käsittelee yrityksen identiteetin ja ydinosaamisen. Yrityksen profiloituminen eli asemointi sekä kilpailuetu markkinoilla pystytään varmistamaan ydinosaamisen avulla. (Tieteen termipankki, julkaisuaika tuntematon b.)

Liiketoimintastrategiassa taas keskitytään jo olemassa olevien resurssien ja ympäristön edellytysten yhteensovittamiseen. Strategia on yksi käsite monesta, joka täytyy olla selvillä yrittäjyyskasvattajalla ja joka liittyy yrittäjyyskykyihin. Strategia on tärkeässä osassa liikkeenjohdon tutkimuksissa. Yrittäjyyden tutkimuksissa se ei näyttele yhtä suurta osaa. (Tieteen termipankki, julkaisuaika tuntematon b.)

### 3.6 Markkinatrendi

Yrityksen markkinat koostuvat niistä ostajista, jotka voivat ostaa tai ostavat tuotteita, joita yritys myy. Kuluttajat tai yrittäjät voivat olla ostajia. Markkinoista on selvitettävä esimerkiksi yrityksen tavoittelema markkina-alue, sekä kuinka isot alueen kokonaismarkkinat ovat, eli kuinka paljon on potentiaalisia ostajia. Myös se, millaisia ostajaryhmiä ja vaatimuksia ostajilla on, sekä niiden muuttuminen tulevaisuudessa täytyy selvittää. (Yritystoiminta, julkaisuaika tuntematon.)

Kysynnällä tarkoitetaan tuotteiden määrää, jonka verran yrityksen toimialueen ostajat ostavat kyseisiä tuotteita tiettyinä aikoina. Kysyntää voidaan esittää yksikkömääräisenä tai euromääräisenä. Joillakin alueilla esimerkiksi ostetaan tietty määrä jotain tuotetta vuodessa, tai tietyn tuotteen ostamiseen käytetään määrätty rahamäärä yhteensä vuoden aikana. Kysyntään vaikuttavat tekijät voidaan jakaa kolmeen osaan. Vaikuttavia tekijöitä ovat ostajista johtuvat-, yrityksistä johtuvat- ja yhteiskunnalliset tekijät. (Yritystoiminta, julkaisuaika tuntematon.)

Tuotteen kysynnän kehityssuuntaa, joka kestää useita vuosia, kutsutaan trendiksi. Jonkin tuotteen kysyntä voi esimerkiksi kasvaa tasaisesti vuodesta toiseen, kun taas toisen tuotteen kohdalla trendi voi olla tasaisesti laskeva. Trendit ennustavat pääsääntöisesti kohtuullisen hyvin tulevaa, koska ne pysyvät samansuuntaisina pidemmän aikajakson ajan. On myös mahdollista, että jossakin vaiheessa trendi saattaa pysähtyä tai kääntyä. (Yritystoiminta, julkaisuaika tuntematon.)

### 3.7 Omavaraisuusaste ja maksuvalmius

Omavaraisuusaste on yleisin mittari, jolla voidaan selvittää yrityksen vakavaraisuus ja tappionsietokyky. Omavaraisuusasteella voidaan arvioida yrityksen mahdollista maksukyvyttömyyttä ja riskiä konkurssille, koska omavaraisuusaste perustuu sekä rahoitusrakenteeseen että pitkän aikavälin kannattavuuteen, sekä auttaa kertomaan yrityksen lisärahoitusmahdollisuuksista. (Eliko, julkaisuaika tuntematon.) Omavaraisuusasteen arvo kertoo, kuinka iso osa yhtiön varallisuudesta on rahoitettu omalla pääomalla. Tämä taas kuvastaa sitä, kuinka vakaalle pohjalle yritys on perustettu. (Almatalent, julkaisuaika tuntematon.)

Pääasiassa omavaraisuusaste yrityksissä kiinnostaa niin rahoittajia, kuin sijoittajiaakin. Omavaraisuusaste kuvastaa rahoituksen rakennetta. Niin kuin tuloslaskelma tiivistää yrityksen kannattavuuden ja tase kuvaa taloudellista tilannetta, omavaraisuusaste ilmoittaa kuinka paljon saadun tuloksen taustalla on velkaa. Omavaraisuus sisältää taseen omat varat, kuten esimerkiksi yrityksen sijoitukset ja kassavirran osakeyhtiöissä. Omavaraisuusaste on rakennettu mahdollisia epäsuotuisia aikoja varten. Mitä suurempi se on, sitä suuremmalla todennäköisyydellä yrityksen on mahdollista selvitä tulevista vastoinkäymisistä. (Eliko, julkaisuaika tuntematon.) Omavaraisuusasteelle on määrätty tietyt prosenttiluvut, joilla niitä voidaan tulkita. (TAULUKKO 1)

TAULUKKO 1. Omavaraisuusasteen prosenttilukujen tulkinnat (Eliko, julkaisuaika tuntematon)

Erinomainen	Yli 50 %
Hyvä	35–50 %
Tyydyttävä	25–35 %
Välttävä	15–25 %
Heikko	Alle 15 %

Maksuvalmius kuvaa yrityksen kykyä maksaa juoksevat kulut, joita ovat esimerkiksi palkkojen ja verojen maksaminen sovittuun päivämäärään mennessä. Yrityksen lyhytaikaista kassatilannetta kuvaa maksuvalmiuden tunnuksena. Ne kertovat siitä, minkä verran yrityksellä on tileillä rahaa suhteessa lyhytaikaisiin lainoihin, kuten tavarantoimittajien laskuihin. Quick ratio, toiselta nimeltään maksuvalmiusuhde, kertoo yrityksen maksuvalmiudesta. Sen avulla nähdään yrityksen kyvyt, joilla he hoitavat lyhytaikaiset velat. Tunnusluku mittaa sitä, miten hyvin yrityksen olisi mahdollista kattaa lyhytaikaiset lainat nopeasti rahaksi muutettavalla varoilla, kuten rahoitusarvopapereilla ja käteisvaroilla. Jotta tunnusluku olisi hyvällä tasolla, sen täytyy olla vähintään 1. (OP, julkaisuaika tuntematon.)

Maksuvalmiutta pidetään yhtenä ensimmäisistä näkyvistä merkeistä muille sidosryhmäläisille, sekä mittarina yritystoiminnan senhetkisestä tilasta ja mahdollisista ongelmista. Jos yrityksellä alkaa menemään huonosti, näkee sen yleensä ensimmäisenä maksuvalmiuden luvusta, koska se reagoi ensimmäisenä. Tämä johtuu siitä, että maksuvalmiuden tunnusluku pohjautuu monesti yrityksen käteis- ja/tai kassavaroihin sekä yrityksen pankkitalletuksiin. (Eliko, julkaisuaika tuntematon b.)

### 3.8 Yrityksen elinkaari

Kun suunnitellaan yrityksen tulevaisuutta, on hyvä pohtia myös yrityksen tämänhetkinen tila suhteessa yrityksen tyypilliseen elinkaareen. Yrityksien eri vaiheet voidaan esittää usealla tavalla. Yksi tapa on jakaa ne viiteen eri vaiheeseen. Nämä vaiheet ovat: aloittaminen tai synnyttäminen, henkiinjääminen tai selviytyminen, kasvu, voimakas laajentuminen ja kypsyys. (MCID, julkaisuaika tuntematon a.)

Ensimmäisessä vaiheessa, eli aloittamisessa tai syntymisessä tunnusomaista on pioneerimainen toiminta, negatiivisesta kassavirrasta johtuvat ongelmat ja johtajuuden riittämättömyys. Seuraava, eli toinen vaihe on henkiinjääminen tai selviytyminen. Tämän vaiheen kohdalla tuote tai palvelu on hankkinut jo jonkinlaisen muodon, mutta tässä kohtaa voidaan edelleen puhua kuolemanlaaksosta. Senhetkinen kassavirta ei vie vielä riittävän pitkälle, koska kasvusta aiheutuu uusiakin kustannuksia. Kolmantena vaiheena on kasvuvaihe. Tässä vaiheessa yritys on alkanut jo kehittymään hyvin. Yritykseen pystytään palkkaamaan tasaisesti lisää työntekijöitä ja kysyntä alkaa kasvamaan, mutta myös laajentuminen ja hintakilpailu aiheuttavat omia ongelmia. Neljännessä vaiheessa on voimakas laajentuminen. Yrityksen tasaisen kasvamisen tuotoksena kassavirta pystyy kestäämään suurempaa kasvua. Tämän aikakauden kohdalla toiminta saattaa alkaa hajaantumaan ja koordinoinnin arvo alkaa kasvamaan. On mahdollista, että syntyy myös erinäisiä ongelmia luottamuksesta ja toiminnan hajuttamisesta johtuen. Viides, eli viimeinen vaihe on kypsyys. Jos edellisen vaiheen, eli voimakkaan laajentumisen aiheuttamien kriisien jälkeen päästään etenemään, voidaan yritystä kutsua kypsäksi. (MCID, julkaisuaika tuntematon a.)

Ensimmäisen vaiheen suurin kompastuskivi on kestävän tuotteen tai palvelun tuottaminen. Seuraavassa vaiheessa on resurssipula, joka tunnetaan nimellä kuolemanlaakso. Kolmannessa vaiheessa yrityksen täytyisi suurentaa toimintaansa ja ansaita oma paikkansa sen hetken markkinoilla. Tästä vaiheesta seuraa neljännen vaiheen suuri laajentuminen ja sen jälkeen viides vaihe eli kypsyys. Näistä eri vaiheista jokainen on sellainen, joka pystyy kaatamaan yrityksen. Jopa viides, eli kypsyysvaihe pystyy siihen. Yrityksen ylimielinen tyytyväisyys toimintaansa voi lopettaa kehityksen. Tämä



antaa kilpailijoille mahdollisuuden hyökätä markkinoilla, ja jopa mahdollisuuden vallata ne. Tämän takia yrityksen on tärkeää tiedostaa missä vaiheessa se on menossa, jotta se voi kehittää oikeita asioita ja valmistautua mahdollisiin ongelmiin tilanteisiin. (MCID, julkaisuaika tuntematon a.)

### 3.9 Strategiset ryhmät ja niiden hyödyntäminen kilpailija-analyysissä

Strategisten ryhmien analyysin tarkoitus on selvittää yritysten pahimmat kilpailijat. Analyysissä ei siis perehdytä mihinkään tietyn alan toimialaan kokonaisuutena, vaan toimialan kilpailijoihin, jotka kilpailevat keskenään. Tämä johtuu siitä, että harvoja yrityksiä kiinnostaa kokonaisuutena jokin toimiala. Jokainen strateginen ryhmä seuraa samantapaista strategiaa, joka yleensä perustuu yritysten samantyyliiseen resurssipohjaan. Tämän seurauksena yrityksillä on samanlaisia uhkia ja mahdollisuuksia. Yritykset voidaan jakaa ryhmiin niiden piirteiden perusteella, jotka erottavat heitä. Yleisesti käytettyjä erottelevia tekijöitä ovat esimerkiksi tuotteen tai palvelun hinta, yrityksen toimialue, tuotantomäärät ja omistuspohja. (Vuorinen 2013, 237–238.)

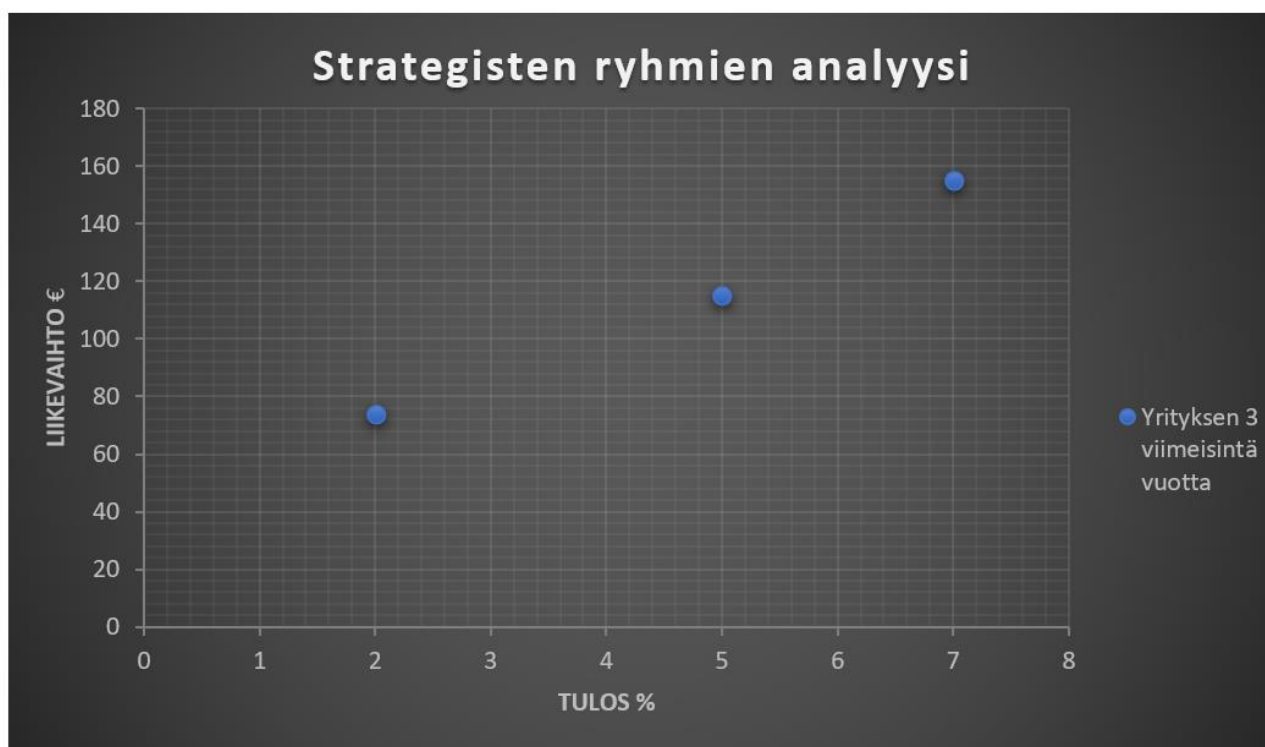
Strategisten ryhmien analyysi toimii siten, että ensin valitaan jokin tietty toimiala, jonka jälkeen pohditaan vielä ainakin kaksi yrityksiä erottelevaa tekijää. Tarkoituksena on saada selville ryhmien visualisointi merkittävien muuttujien suhteen. Ennen kuin yrityksestä voidaan tehdä strategisten ryhmien analyysi, täytyy tietää, minne yritys sijoittuu toimialansa kartalla. Vasta sen jälkeen, kun yrityksen positio ja keskeiset strategiset ryhmät on määriteltä, yrityksellä on muutama erilainen vaihtoehto. Yritys voi kokeilla parantaa omaa asemaansa omassa ryhmässään, siirtyä kohti uutta ryhmää, joka voisi olla parempi yritykselle, kokeilla luoda aivan uudenlaisen ryhmän, tai lähteä kyseiseltä toimialalta pois. (Vuorinen 2013, 237–238.)

Tässä opinnäytetyössä hyödynnettiin strategisten ryhmien analyysiä. Tähän päädyttiin sen vuoksi, että Rakennustyö Salmisen kilpailija-analyysissä tiedettiin olevan monia eri alueiden yrityksiä ja eri kokoisia yrityksiä. Strategisten ryhmien taulukon avulla yrityksistä saa selkeämmän kuvan ja niitä on selkeämpi analysoida sekä hahmottaa sen avulla. Tässä analyysissä päädyttiin tekemään kaksi eri taulukkoa, joissa on samat muuttujat. Ensimmäisessä taulukossa otetaan huomioon Rakennustyö Salmisen pahimmat kilpailijat korjausrakentamisessa ja liike- ja toimitilahankkeissa. Toisessa taulukossa on vain teollisten hankkeiden kilpailijat. Tähän päädyttiin sen vuoksi, että teollista rakentamista Rakennustyö Salmisella ei ole kuin Kuopiossa ja Oulussa, kun taas muita hankkeita heillä on Helsingissä, Kuopiossa, Oulussa ja Tampereella. Strategisten ryhmien analyysin avulla saadaan selvitettyä, onko havaittavissa joitakin trendejä, tai muodostuuko yritysten välille jonkinlaisia ryhmiä.

Strategisten ryhmien analyysiin täytyi ensin määrittää muuttujat, joiden avulla yritykset voidaan sijoittaa strategisten ryhmien taulukkoon. Tässä työssä ensimmäiseksi muuttujaksi valittiin yritysten tulosprosentti. Analyysissä otettiin huomioon yritysten tulosprosentit viimeisten kolmen vuoden ajalta, eli vuosilta 2020, 2021 ja 2022, mikäli ne löytyivät Rakennusteollisuuden yrityshaulla tai Fonecta Finderin avulla. Analyysissä päädyttiin valitsemaan tulosprosentti pelkän tuloksen sijasta, jotta se olisi vertailukelpoisempi. Tässä kilpailija-analyysissä on mukana monen kokoisia yrityksiä, joiden tulokset ja liikevaihdot ovat hyvin eri kokoisia. Tulosprosentin avulla varmistetaan, että vertailu on tasavertaista, koska tiedossa on, että euromääräisesti isommat yritykset tekevät suurinta voittoa.

Toiseksi muuttujaksi valittiin liikevaihto euroina. Tässäkin muuttujassa otettiin huomioon yritysten liikevaihto viimeisen kolmen vuoden ajalta, eli vuosilta 2020, 2021 ja 2022, ja jos joltain kyseiseltä vuodelta ei löytynyt tietoja, otettiin mukaan vuoden 2019 liikevaihto. Liikevaihdon avulla pystyy näkemään yrityksen suunnan, eli onko se kasvava, pysähtynyt vai menossa alaspäin. Liikevaihdon ja tulosprosentin avulla pystytään vertailemaan selkeästi missä vaiheessa yritykset ovat.

Muuttujien valinnan jälkeen yritykset pystyttiin asettamaan strategisen analyysitaulukon koordinaatistoon. Taulukossa x-akseli kuvastaa yritysten tulosprosenttia ja y-akseli kuvastaa yritysten liikevaihtoa euroina. Taulukkoon valikoitui jokaisen toimialueen, eli Helsingin, Kuopion, Tampereen ja Oulun noin kolme kovinta kilpailevaa yritystä. Yritykset saatiin selville aluejohtajille tehdyn kyselyn avulla. Jokainen aluejohtaja kertoi kyselyssä heidän näkemyksensä siitä, mitkä ovat heidän alueensa kolme kovinta kilpailijaa. Kyselyn avulla saatiin selkeä kuva kilpailevista yrityksistä, joiden avulla taulukko saatiin muodostettua.



Kuva 2. Strategisten ryhmien analyysin taulukon pohja

## 4 KILPAILIJA-ANALYYSI

Kilpailija-analyysi toimii liiketoiminnan ja markkinoinnin strategisena työkaluna, joka keskittyy tutkimaan ja arvioimaan yrityksen kilpailijoiden vahvuuksia ja heikkouksia, sekä niiden toimintatapoja markkinoilla. Analyysin tavoitteena on ymmärtää kilpailijoiden liiketoimintastrategiat ja -taktiikat paremmin ja käyttää tätä tietoa oman yrityksen kilpailuaseman parantamiseen. (Nieminen 2022.)

Kilpailija-analyysissä on useita eri osa-alueita. Ensimmäinen vaihe analyysissä on tunnistaa yritykset ja organisaatiot, jotka kilpailevat samoista asiakkaista tai tarjoavat samankaltaisia palveluita. Lisäksi on tärkeää tunnistaa kilpailijoiden vahvuuksia ja heikkouksia. Tämä voi sisältää esimerkiksi taloudellisen tilanteen, markkinaosuuden, brändin, tuotevalikoiman, hinnoittelun ja markkinointistrategioiden arvioinnin. Kilpailija-analyysin avulla voidaan myös tunnistaa markkinatrendejä ja mahdollisuuksia, joita se voi hyödyntää oman strategiansa kehittämisessä. Analyysin avulla yritys voi suunnitella omat toimintastrategiansa, jotka perustuvat kilpailijoiden heikkouksien hyödyntämiseen ja omien vahvuuksien korostamiseen. (Nieminen 2022.)

Kilpailija-analyysi on tärkeä osa liiketoimintasuunnittelua ja auttaa yrityksiä pysymään kilpailukykyisinä markkinoilla. Se auttaa myös tunnistamaan mahdolliset uhat ja mahdollisuudet, joita kilpailijat voivat tuoda markkinoille ja varmistaa, että yritys on valmis vastaamaan niihin. (Nieminen 2022.)

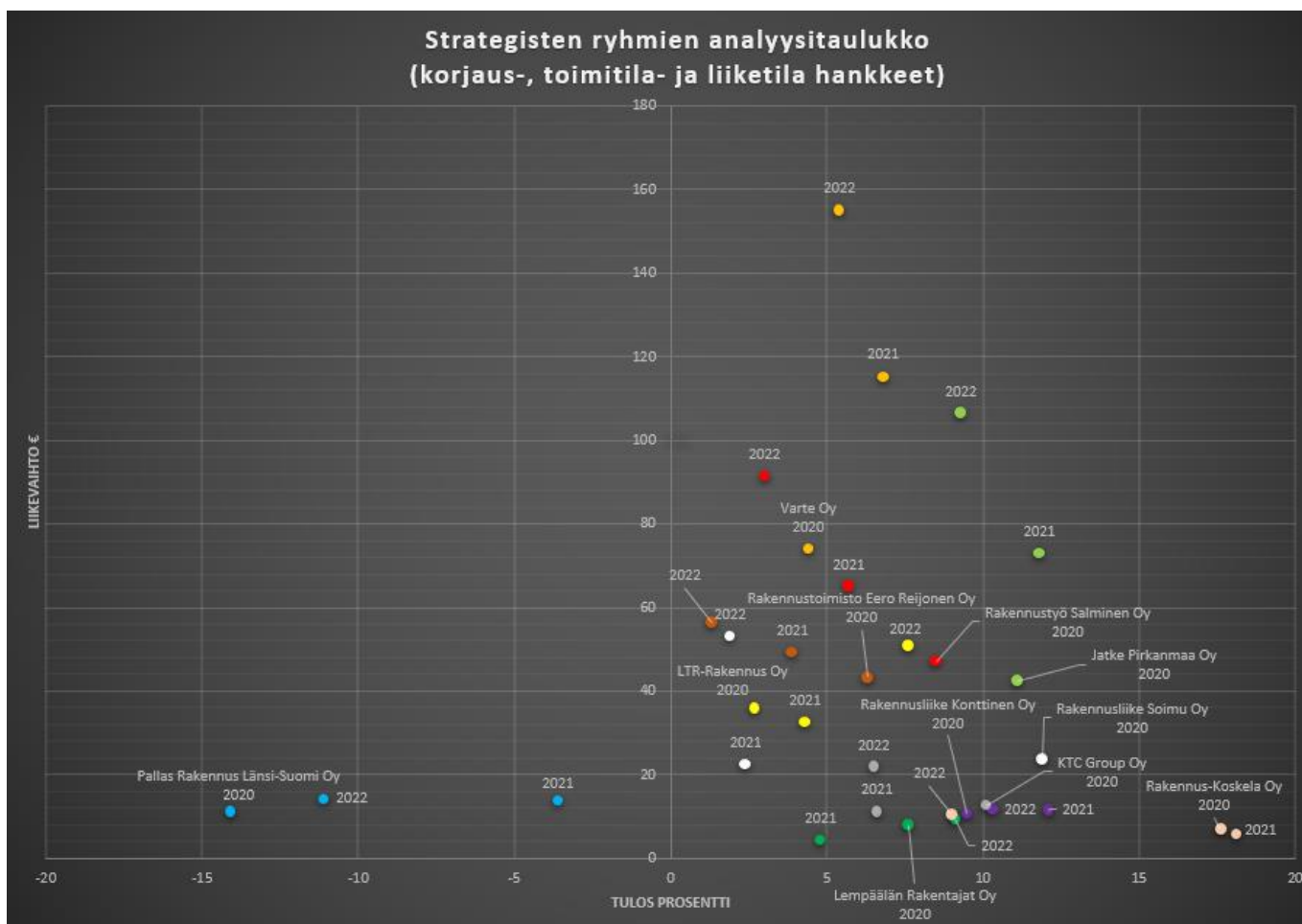
### 4.1 Strategisten ryhmien analyysin tulokset

Rakennustyö Salmisen kanssa kilpailevat yritykset sijoiteltiin kartalle tulosprosentin ja liikevaihdon mukaan (kuva 3). Tähän analyysiin valittiin 10 rakennusalan yritystä, jotka kilpailevat Rakennustyö Salmisen lisäksi korjausrakentamisessa ja toimi- ja liiketilahankkeissa, sekä 8 yritystä, jotka kilpailevat teollisissa hankkeissa. Rakennustyö Salmisen jokaiselta toimialueelta, eli Helsingistä, Kuopiosta, Oulusta ja Tampereelta valittiin noin kolme kovinta kilpailijaa. Päädyin myös itse valitsemaan yhden yrityksen tähän työhön, jonka näen mahdollisena uhkana Rakennustyö Salmiselle varsinkin tulevaisuudessa. Karttaan on sijoitettu jokaisen yrityksen kolme viimeisintä tilikautta eli vuodet 2020, 2021 ja 2022, ja yritykset ovat merkitty taulukkoon eri värien avulla, jotta ne erottuvat toisistaan paremmin. Tämän avulla saatiin myös parhaiten näkyviin mihin suuntaan yritykset ovat menneet viimeisen kolmen vuoden aikana. Kilpailevat yritykset saatiin tietoon Rakennustyö Salmisen aluejohtajille tehdystä kyselyssä. Tässä analyysissä ei nähty tarpeelliseksi ottaa enempää yrityksiä mukaan, jotta analyysi pysyy selkeänä.

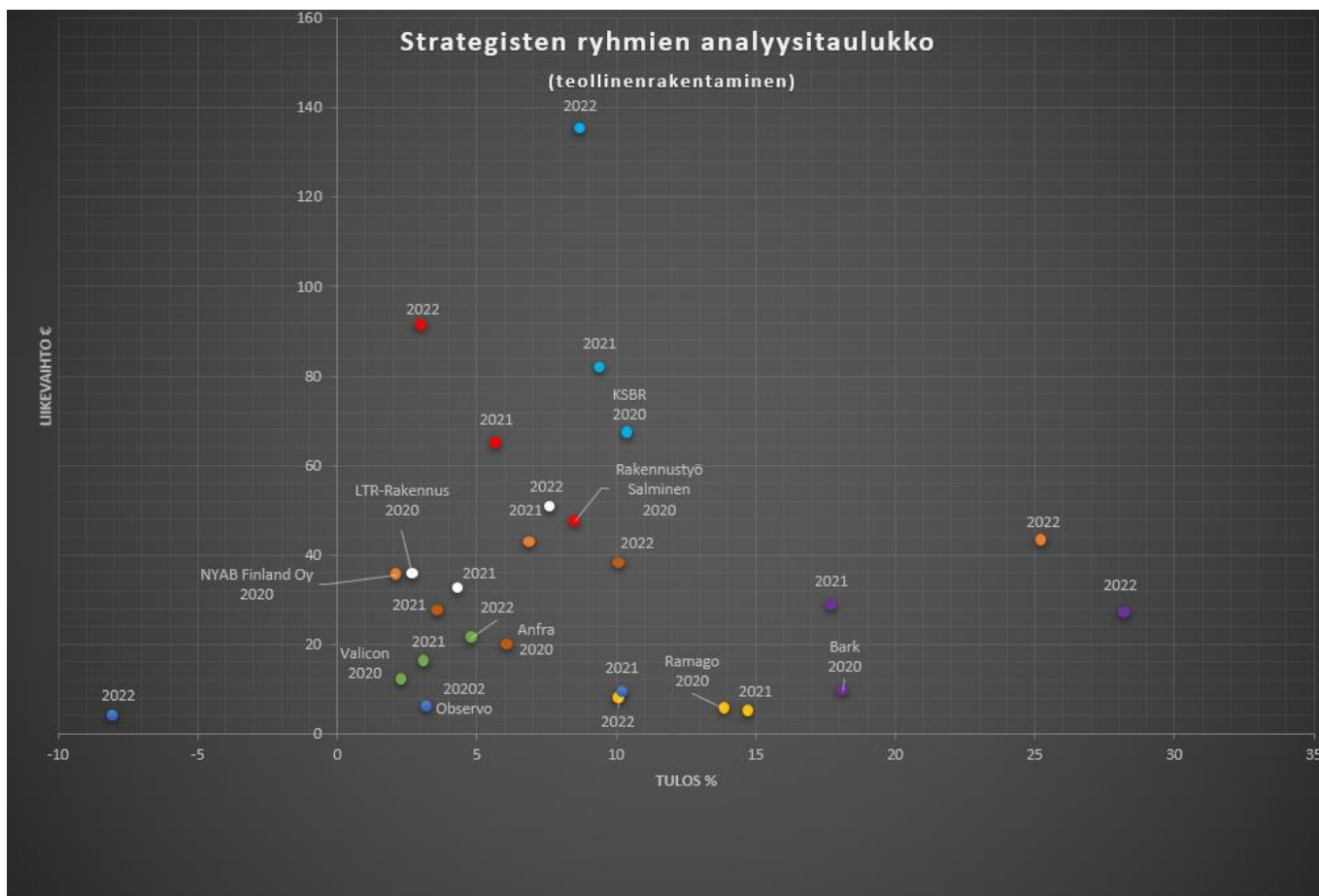
Kyselyn avulla tehtiin myös selvitys, onko yrityksillä joitakin referenssejä, jotka vaikuttavat selkeästi kilpailutilanteessa, tai jotakin muuta tarjottavaa erikoisosaamista. Helsingin alueella Rakennustyö Salminen tarjoaa paljon julkisia kiinteitä Hilma-urakoita, joissa raha vaikuttaa rakennusurakan saantiin. Tällöin erikoisosaamisilla ja referensseillä ei ole suurta merkitystä urakan saantiin. Hilma on julkisten hankintojen palvelu. Se mahdollistaa julkisen sektorin ostajien kilpailuttaa tulevia hankintoja, sekä kertoa tulevista hankinnoistaan, tämänhetkisistä kilpailutuksistaan sekä jo päättyneiden kilpailutusten tuloksista. Hilmasta kaikki pystyvät näkemään vapaasti kaikki tulevat hankkeet, sekä menneiden hankkeiden lopputulokset. (Hilma, julkaisuaika tuntematon.)

Tampereen alueella urakoiden saantiin vaikuttavat yritysten ja henkilöstön referenssit. Alueena Tampere on erittäin kilpailtu, ja lähes kaikki valinnat tapahtuvat urakkakilpailun kautta. Tämä vaikuttaa siihen, että referenssit ovat suuressa osassa kilpailutilanteissa, koska niistä saadaan lisäpisteitä. Urakkakilpailun periaatteet ovat seuraavat: kun rakennustyö ollaan antamassa urakoitsijalle työksi, täytyy järjestää kilpailu. Kun urakkakilpailu suoritetaan rakennuttajan tavoitteena, tulee urakan tekijän olla valittuna kilpailun perusteella. Tavoitteena on, että rakennustyö toteutetaan sellaisina kokonaisuuksina, että urakoitsijalle kehittyy selkeä vastuualue. Tarjousten hankkimisessa, antamisessa ja käsittelyssä kehitetään vapaata kilpailua ja sen lisäksi suojellaan eri osapuolten oikeuksia. Rakennuttajalle yleisesti kuuluvia velvollisuuksia ei tule pitää kilpailuperusteena. (RT 16-10182 Rakennusalan urakkakilpailun periaatteet. Ohjetiedosto 1982, 2.)

Kuopion alueella ei referensseillä ole kyselyn mukaan hirveän suurta merkitystä tai vaikutusta urakoissa. Oulussa taas KTC Group Oy:llä on hyvät referenssit varsinkin isoihin ja merkittäviin saneerauskohteisiin. Bark Oy ja LTR-Rakennus Oy ovat saaneet hyvät referenssit teolliselle puolelle.



Kuva 3. Strategisten ryhmien analyysitaulukko, korjaus-, toimitila- ja liiketilahankkeet



Kuva 4. Strategisten ryhmien taulukko, teollisten hankkeiden kilpailijat

Joillakin kartoille sijoitetuilla yrityksillä on keskenään samankaltainen taloustilanne, mutta yritysten välillä on myös suuria eroja (kuva 3 ja 4). Ensimmäiseen karttaan on sijoitettu Rakennustyö Salmisen kovimmat kilpailijat korjausrakentamisessa, toimi- ja liiketila hankkeissa. Tällä kartalla nähdään suuria eroja niin liikevaihdossa kuin tulosprosentissa. Suurempana yrityksenä kartalta selkeästi erottuu Varte Oy. (Kuva 3). Varte on vuonna 1992 perustettu osakeyhtiö (Varte Oy, julkaisuaika tuntematon a.), joka on Rakennustyö Salmisen yksi kovin kilpailija Helsingin alueella, ja se on tehnyt suuren kasvun liikevaihdossaan vuonna 2022 suuren nousun.

Seuraavaksi kartalta erottuvat Rakennustyö Salminen, Rakennustoimisto Eero Reijonen Oy, LTR-rakennus Oy ja Jatke Pirkanmaa Oy (kuva 3). Nämä ovat tehdyn analyysin keskiarvoja yrityksistä. Yritysten liikevaihdossa ja tulosprosentissa on silti suuria eroja. Kartasta huomataan, että molemmat Rakennustyö Salminen ja Rakennustoimisto Eero Reijonen ovat kasvavia yrityksiä, joiden liikevaihto on noussut tasaisesti vuosittain. Kartasta myös huomataan, että tulos on laskenut molemmilla yrityksillä samaan aikaan, eli se ei ole noussut liikevaihdon kanssa käsikädessä. LTR-rakennus on onnistunut nostamaan hieman liikevaihtoaan, sekä huomattavasti tulosprosenttiaan vuonna 2022. (Kuva 3.)

Lempäälän Rakentajat Oy, Rakennusliike Konttinen Oy, Rakennusliike Soimu Oy, Pallas Rakennus Oy ja Rakennus-Koskela Oy ovat kartan alemmassa laidassa, mutta lähes kaikki ovat kuitenkin tehneet

positiivista tulosta. Nämä ovat analyysin pienempiä yrityksiä, joiden liikevaihdot liikkuvat 5–20 miljoonan välillä. Yhteistä näille yrityksille on se, että kaikkien liikevaihdot ovat nousseet 3 vuoden aikana, ja lukuun ottamatta Rakennusliike Konttinen Oy:ta, yritysten tulosprosentit ovat myös nousseet. Poikkeuksena tästä on Rakennusliike Soimu Oy, jonka liikevaihto nousi vuosina 2021–2022 22 miljoonasta yli 50 miljoonaan. Rakennusliike Soimu Oy on yritys, jonka itse halusin huomioida tässä kilpailija-analyysissä, koska se on kasvanut vauhdilla, sekä laajentanut toimintaansa Kuopiossa ja toimii myös Helsingin alueella. Rakennustyö Salmisen aluejohtajille tehdyssä kyselyssä Rakennusliike Soimu Oy:n nimi nousi myös esille Helsingin alueen kilpailijoissa, vaikka se ei ollutkaan kolmen kovimman kilpailijan joukossa. Eniten miinuksen puolella kartan yrityksistä on Pallas Rakennus Oy, jonka liikevaihto on ollut viimeisen kolmen vuoden aikana laskussa, ja sen tulosprosentti on tehnyt suuria muutoksia kartan analyysin mukaan. Tulosprosentti on ollut huonoimmillaan vuonna 2020 lähes -15 prosenttia. Yrityksen tulosprosentti on ollut viimeiset kolme vuotta miinuksella. (Kuva 3.)

Toisesta, teollisten hankkeiden kilpailevia yrityksiä kuvastavasta kartasta, ei huomaa yhtä selkeitä eroja. Ensimmäisenä kartasta erottuu Keski-Suomen Betonirakenne Oy, joka on tämän analyysin suurin yritys teollisten hankkeiden kilpailijoista. Yrityksen liikevaihto on ollut vuonna 2022 melkein 140 miljoonaa euroa. Vuosina 2020 ja 2021 yrityksen liikevaihto on ollut samoissa lukemissa, kuin Rakennustyö Salmisella. Kartalle sijoittuu useampi yritys 20–40 miljoonan liikevaihdolla. Näitä ovat Anfra Oy, Bark Oy ja LTR-Rakennus Oy. Bark erottuu kartasta parhaalla tulosprosentilla. (Kuva 4.)

Loput teollisten hankkeiden kilpailijoista sijoittuvat kartalle alemmas, ja niiden liikevaihdot liikkuvat muutaman miljoonan ja 20 miljoonan välillä. Näitä Yrityksiä ovat Ramago Oy, Observo Oy ja NYAB Oyj. Näistä yrityksistä kartalta erottuu NYAB, jolla tulosprosentti on käynyt suuresti miinuksella vuonna 2021. Tulosprosentti on käynyt vajaassa -50. Yritys on kuitenkin onnistunut nostamaan sen vuonna 2022 positiiviselle puolelle. (Kuva 4.)

## 4.2 Suuret yritykset

Korjaus-, toimitila- ja liiketilahankkeiden analyysitaulukosta erottuu yksi yritys, joka on kasvanut suuremmaksi kuin muut. Tämä yritys on Varte Oy. (Kuva 3.) Varte on tämän kilpailija-analyysin suurin yritys ja se on Rakennustyö Salmisen pahin kilpailija Etelä-Suomessa. Sen liikevaihto on ollut suuressa nousussa vuonna 2022. Liikevaihto on ollut vuonna 2022 yli 150 miljoonaa euroa, kun edellisenä vuotena se on ollut vain noin 115 miljoonaa. Yrityksen tulos on myös noussut liikevaihdon kanssa vuosittain. (Kuva 3.) Tästä nähdään, että yritys on osannut reagoida kasvuun oikein ja saanut kannattavuuden myös pysymään nousussa, vaikka yrityksen kasvaminen tuo aina myös lisäkustannuksia.

Varte on vuonna 1992 perustettu rakennusalan yritys, joka perustettiin Kouvolaan. Nykyisin yrityksen päätoimipaikka sijaitsee Helsingissä. Suomessa olevista talonrakennusalan yrityksistä Varte on yksi keskeisin perheomistuksessa oleva yritys. Perheyritys sai alkunsa vuonna 1996. Emoyhtiön toiminta on jaettu useampaan osaan. Näitä ovat asunto- korjaus-, sekä liike- ja toimitilarakentaminen. Vuonna 2012 perustettiin Varte Lahti Oy, joka sisältää Päijät-Hämeen, sekä Keski-Uudenmaan alueen. Kesäkuussa 2021 perustettiin Varte Lappeenranta Oy, joka toimii koko Kaakkois-Suomessa.

(Varte Oy, julkaisuaika tuntematon a.) Yrityksen maksuvalmius on ollut vuonna 2022 2.0, joka tarkoittaa, että se on hyvällä tasolla, koska se oli yli yhden. Omavaraisuusaste taas oli 0.48 vuonna 2022, joka sekin ylittää hyvälle tasolle. (Rakennusteollisuus, julkaisuaika tuntematon a.)

TAULUKKO 2. Henkilöstön määrä (Rakennusteollisuus, julkaisuaika tuntematon a.)

<b>Vuosi</b>	<b>2022</b>	<b>2021</b>	<b>2020</b>
<b>Toimihenkilöt</b>	113	123	94
<b>Työnjohtajat</b>	20	24	19
<b>Työntekijät</b>	31	54	54

Yrityksen henkilöstön määrät ovat liikkuneet viimeisen kolmen vuoden aikana. Toimihenkilöiden määrä on muuttunut vuosien aikana jonkun verran, kun taas työnjohtajia on ollut koko ajan lähes saman verran. Työntekijät taas ovat vähentyneet reilusti vuoden 2021 ja 2022 välissä. Tästä voidaan päätellä, että yritys tekee monet rakennustyötkin alihankintoina, eikä omilla tekijöillä. Aliurakoitsijoiden avulla yritys pystyy madaltamaan kustannuksia kilpailuttamalla suurimman osan töistään. Aliurakoitsijat ovat kuitenkin monesti vieraita tekijöitä, jonka vuoksi heidän laatunsa voi vaihdella. (TAULUKKO 2.) Varte Oy:llä on kertynyt hyvä määrä referenssejä. Yrityksen sivuilta ei näe referenssejä, mutta Rakennusteollisuuden sivuilla on merkitty referenssit, joita yritys on saanut 2018–2022 välillä. Suurin osa referensseistä ovat tulleet uudisrakentamisesta ja laajennuksista (Rakennusteollisuus, julkaisuaika tuntematon a.)

Yrityksen sivuilla esitellään neljä tärkeää arvoa yritykselle. Näitä ovat kumppanuus, luotettavuus, muuntautumiskyky ja jatkuvuus. Kumppanuus käsittää yrityksen asiakkaiden välisen hyvän ja tiiviin yhteistyön, sekä sen, että jokaisen työntekijän ammattitaitoa sovelletaan asemasta riippumatta. Yritys kertoo myös olevansa luotettava ja helposti lähestyttävä, eli sellainen, johon yhteistyökumppanit ja asiakkaat voivat luottaa. Varte kertoo erottuvansa muista alan kilpailijoista joustavuudellaan silloinkin, kun markkinat tai toimintaympäristö vaihtelevat. He analysoivat myös jatkuvasti uusia vaihtoehtoja ja ratkaisuja projektien aikana. Jatkuvuus taas näkyy yrityksen mukaan siinä, että he tekevät jatkuvaa riskien arviointia ja välttävät turhan suurien riskien ottamista. Yritys haluaa painottaa pitkäjänteisiä ratkaisuja, joilla he turvaavat yrityksen keskeytymättömän kehityksen. (Varte Oy, julkaisuaika tuntematon a.)

### 4.3 Keskisuuret yritykset

Tässä analyysissä keskisuuria yrityksiä ovat yritykset, joiden liikevaihto on noin 40–100 miljoonaa euroa. Näitä yrityksiä kartalta löytyi Rakennustyö Salmisen lisäksi kolme, joita ovat: Jatke Pirkanmaa Oy, Rakennustoimisto Eero Reijonen Oy ja LTR-Rakennus Oy. Jatke Pirkanmaa Oy on yksi Tampereen alueen, Rakennustoimisto Eero Reijonen OY on Kuopion ja LTR-Rakennus Oy on yksi Helsingin alueen kovimmista kilpailijoista. Näiden yrityksien välillä suurimmat erot näkyvät tulosprosentteissa. Nämä yritykset ovat analyysissä niitä yrityksiä, jotka ovat lähes samankokoisia kuin Rakennustyö

Salminen. Kyseiset yritykset ovat tämän hetken kovimmat kilpailijat yrityksen kasvun suhteen. Jokainen yritys on kasvava ja nostanut liikevaihtoaan huomattavasti viimeisen kolmen vuoden aikana. (Kuva 3.) Tästä voi päätellä, että jokaisella yrityksellä on suuri halu kasvaa ja saada suurempaa markkinaosuutta alalla.

#### 4.3.1 Jatke Pirkanmaa Oy

Jatke Oy on yksityisomisteinen rakennusalan konserni, joka toimii Helsingissä, Tampereella ja Turun alueella. Koko yrityksen liikevaihto oli vuonna 2022 390 miljoonaa euroa ja siellä työskenteli silloin noin 380 työntekijää. (Jatke Oy, julkaisuaika tuntematon.) Tässä kilpailija-analyysissä otetaan kuitenkin huomioon vain Jatke Pirkanmaa Oy, koska Jatke on vain Tampereen alueen yksi kovin kilpailija. Opinnäytetyössä kilpailijoita rajattiin koon mukaan, eli mukaan tulivat vain pienet ja keskisuuret yritykset, ja Jatke Oy ei kuulu tähän, koska heidän liikevaihtonsa on 390 miljoonaa euroa. Jatke Pirkanmaa Oy on vuonna 2018 perustettu ja sen kotipaikka sijaitsee Tampereella. Yrityksen palveluihin kuuluvat tällä hetkellä toimitilarakentaminen, asuntorakentaminen, korjausrakentaminen, julkisivut, kiinteistökehitys sekä täydennysrakentaminen. (Jatke Oy, julkaisuaika tuntematon.) Jatke Pirkanmaa Oy:n liikevaihto vuonna 2022 oli noin 106 miljoonaa euroa ja tulosprosentti noin 9,3 prosenttia. Molemmat näistä ovat nousseet reilusti vuosien 2020–2022 aikana. (Kuva 3.) Yrityksen omavaraisuusaste oli vuonna 2022 0.39 ja se ylittää vielä hyvälle tasolle, mutta se on myös ollut pienessä laskussa verrattuna vuoteen 2020, jolloin se oli 0.43. Maksuvalmius yrityksellä oli 2.10 joka on hyvällä tasolla, koska se on yli yhden. Yrityksen maksuvalmius on vaihdellut jonkin verran viimeisen kolmen vuoden aikana. Se oli vuonna 2020 1.90, mutta vuonna 2021 se tippui 1.40. Vuoteen 2022 yritys on saanut nostettua maksuvalmiuttaan ylemmäs ja kasvatettuaan omia varojaan. (Rakennusteollisuus, julkaisuaika tuntematon b.)

TAULUKKO 3. Henkilöstön määrä (Rakennusteollisuus, julkaisuaika tuntematon b.)

<b>Vuosi</b>	<b>2022</b>	<b>2021</b>	<b>2020</b>
<b>Toimihenkilöt</b>	64	51	38
<b>Työnjohtajat</b>	15	10	11
<b>Työntekijät</b>	18	14	13

Jatke Pirkanmaa Oy:llä on melko paljon toimihenkilöitä ja työnjohtajia verrattuna työntekijöiden määrään. Tästä pystytään päättelemään, että yritys tekee melko paljon töitä aliurakoitsijoilla, eikä omilla työntekijöillä. Tämän avulla voidaan tehdä jotkin työtehtävät halvempaan hintaan, koska työvaiheisiin kilpailutetaan aliurakoitsijat (TAULUKKO 3.) Jatke Pirkanmaa Oy on saanut paljon referenssejä 2018–2022 välillä. Kaikki referenssit ovat tulleet uudisrakentamisesta ja laajennuksista, ja osa näistä on sisältänyt myös kohteen suunnittelun (Rakennusteollisuus, julkaisuaika tuntematon b.)

Jatke Oy:llä on 4 tärkeää arvoa. Ensimmäinen niistä on se, että he haluavat olla työpaikka, jossa jokaisen työntekijän on hyvä työskennellä. Toiseksi he lupaavat tehdä asiat, joista he ovat sopineet



asiakkaiden kanssa. Kolmas arvoista on, että yritys antaa henkilökunnan tehdä itsenäisiä päätöksiä ja kantaa vastuun myös niistä. Neljäntenä ja viimeisenä arvona on se, että laatu heidän yritykseen tarkoittaa sovitussa ajassa valmistuvaa tuotetta asiakkaalle (Jatke Oy, julkaisuaika tuntematon.)

#### 4.3.2 Rakennustoimisto Eero Reijonen Oy

Rakennustoimisto Eero Reijonen Oy on perheyhtiö ja perustettu vuonna 1984. Yritys tekee uudis- ja saneerauskohteita Itä-Suomen alueella. Yritys on myös tehnyt yksittäisiä kohteita Helsingissä. Päätoimipaikka sijaitsee Liperissä, mutta yrityksellä on myös toimipisteet Kuopiossa ja Iisalmissa. (Rakennustoimisto Eero Reijonen Oy, julkaisuaika tuntematon a.) Yritys on toteuttanut monenlaisia urakkamuotoja, kuten KVR-urakoita, tavoitehintaurakoita ja omaperusteisia urakoita. Yrityksen palveluihin kuuluvat julkiset- ja teolliset rakennukset, liike- ja toimistotilat ja asunnot. Yritys tekee myös puurakentamista ja onkin rakentanut Suomen korkeimman puukerrostalon Joensuuhun (Rakennustoimisto Eero Reijonen Oy, julkaisuaika tuntematon b.) Rakennustoimisto Eero Reijonen Oy on Rakennustyö Salmisen yksi kovimmista kilpailijoista Kuopion alueella. Yrityksen liikevaihto oli vuonna 2022 56.6 miljoonaa euroa ja liikevoittoprosentti 1,3. Yrityksen liikevaihto on noussut tasaisesti viimeisen kolmen vuoden aikana, mutta yrityksen tulos on laskenut tasaisesti. Vuonna 2020 yrityksen liikevaihdon ollessa pienempi, noin 43 miljoonaa euroa, oli tulosprosenttikin yli 6 prosenttia. (Kuva 3.) Yrityksen kasvusta aiheutuu monesti kustannuksia, joihin ei osata ennalta varautua tai kohteita tehdään tappiollisesti, joka aiheuttaa liikevaihdon kasvun ja tuloksen pienentymisen. Yrityksen maksuvalmius oli 2022 1.80, joka tarkoittaa, että se oli hyvällä tasolla. Se on noussut myös hieman vuosiin 2020 ja 2021 verrattuna. Omavaraisuusaste oli myös erinomaisella tasolla, koska se oli 0.51. Se on laskenut hieman edelliseen vuoteen verrattuna mutta pysynyt silti hyvällä tasolla. (Rakennusteollisuus, julkaisuaika tuntematon c.)

TAULUKKO 4. Henkilöstön määrä (Rakennusteollisuus, julkaisuaika tuntematon c.)

<b>Vuosi</b>	<b>2022</b>	<b>2021</b>	<b>2020</b>
<b>Toimihenkilöt</b>	27	28	28
<b>Työnjohtajat</b>	17	18	18
<b>Työntekijät</b>	99	90	90

Rakennustoimisto Eero Reijonen Oy:n henkilöstön määrissä ole tullut isoja muutoksia viimeisen kolmen vuoden aikana, vaan ne ovat pysyneet melko samassa. Työntekijöitä on muuhun henkilöstöön nähden paljon ja viimeisimmän vuoden aikana niitä on tullut myös lisää. (TAULUKKO 4.) Tämä tarkoittaa, että yritys tekee paljon töitä omilla työntekijöillä. Yritykselle on kertynyt myös monenlaisia referenssejä erilaisista kohteista, kuten kouluista, päiväkodeista ja toimistotiloista. Referensseistä näkee, että yritys on rakentanut monenlaisia ja -kokoisia kohteita. (Rakennustoimisto Eero Reijonen Oy, julkaisuaika tuntematon c.)

### 4.3.3 LTR-Rakennus Oy

LTR-Rakennus Oy on perheyrittäjä, joka on perustettu 1983. Yrityksellä on toimipisteitä kolmessa eri kaupungissa, joita ovat Kemi, Oulu ja Nurmijärvi. (LTR-Rakennus Oy, julkaisuaika tuntematon a.) LTR-Rakennus Oy on Rakennustyö Salmisen yksi Etelä-Suomen kovin kilpailija. Yritys tekee teollisuus-, toimitila- ja korjausrakentamisenhankkeita. Näiden lisäksi yritys tekee myös haastavia ja erikoisosaamista vaativia kohteita ympäri Suomen. (LTR-Rakennus Oy, julkaisuaika tuntematon a.) Yrityksen liikevaihto oli vuonna 2022 50.8 miljoonaa euroa ja tulosprosentti 7.7 prosenttia. Yritys on onnistunut nostamaan liikevaihtoaan reilusti vuonna 2022, jolloin se nousi 32 miljoonasta eurosta yli 50 miljoonaan euroon. Yritys onnistui nostamaan tulostaankin samalla liikevaihdon kanssa. Yritys on siis osannut reagoida oikein kasvuun ja onnistunut pitämään kannattavuuden hyvänä. (Kuva 3.) Yrityksen maksuvalmius on hyvällä tasolla, koska se on 1.3, eli yli yhden. Omavaraisuusaste taas oli tyydyttävällä tasolla koska se oli vain 0.34. Yrityksen maksuvalmius on kasvanut hieman viimeisen kolmen vuoden aikana. Omavaraisuusaste on ollut nousussa viime vuosina. Se oli vuonna 2020 vain 0.19 joka tarkoittaa, että se oli välttävällä tasolla. Yritys on siis onnistunut nostamaan kannattavuuttaan ja kasvattamaan omia varojaan. (Asiakastieto, julkaisuaika tuntematon a.)

TAULUKKO 5. Henkilöstön määrä (Rakennusteollisuus, julkaisuaika tuntematon d.)

<b>Vuosi</b>	<b>2022</b>	<b>2021</b>	<b>2020</b>
<b>Toimihenkilöt</b>	32	30	31
<b>Työnjohtajat</b>	19	18	18
<b>Työntekijät</b>	54	60	69

LTR-Rakennus Oy:n henkilöstön määrä on pysynyt melko samanlaisena viimeisten kolmen vuoden aikana. Työntekijöiden määrät ovat vähentyneet jokin verran vuosien 2020–2022 välillä. Yrityksellä on melko paljon toimihenkilöitä ja työnjohtajia verrattuna muihin työntekijöihin. Tämä kertoo siitä, että yritys tekee melko paljon rakennustöitä alihankintoina. (TAULUKKO 5.) Yrityksellä on todella paljon referenssejä erilaisista kohteista ympäri Suomen. Eniten referenssejä yrityksellä on teollisuusrakentamisesta, yhteensä 135 kappaletta. Vähiten referenssejä on erikoisrakenteista, joita on 0 kappaletta ja asuntorakentamisesta yrityksellä on vain 3. Helsingin alueella yritys on myös saanut referenssejä 11 kappaletta. Näistä suurin osa on tullut korjausrakentamisesta. (LTR-Rakennus Oy, julkaisuaika tuntematon b.)

LTR-Rakennus Oy:n arvoja ovat luottamus, vastuullisuus, kunnioitus ja joustavuus. Yritys luottaa työyhteisöönsä ja haluaa myös olla luottamuksen arvoinen. Yritys lupaa sitoutua työhön, he rakentavat hyvää laatua sovituissa aikatauluissa. LTR-Rakennus Oy haluaa kantaa vastuuta ympäristöä kohtaan minimoimalla työturvallisuusriskit ja ympäristölle syntyvät haitat. Yrityksessä jokainen hyväksyy oman itsensä mukaan työyhteisöön. (LTR-Rakennus Oy, julkaisuaika tuntematon a.)

#### 4.4 Pienet yritykset

Tässä analyysissä pieniä yrityksiä oli eniten. Pieniksi yrityksiksi lukeutuvat ne, joiden liikevaihdot olivat noin 5–20 miljoonaa euroa. Näitä yrityksiä ovat Lempäälän Rakentajat Oy, Rakennusliike Konttinen Oy, Rakennusliike Soimu Oy, Pallas Rakennus Länsi-Suomi Oy, KTC Group Oy ja Rakennus-Koskela Oy. Analyysin pienemmät yritykset ovat niitä, jotka ovat kasvun suhteen uhka Rakennustyö Salmiselle. Nämä yritykset, tai ainakin osa niistä, pyrkivät varmasti saamaan suuremman markkinaosuuden alalla ja kasvamaan yrityksenä. Näistä yhtenä nostona on Rakennusliike Soimu Oy, jonka liikevaihto on liikkunut vuosina 2020 ja 2021 noin 20 miljoonassa eurossa, mutta nousi vuonna 2022 yli 50 miljoonaan euroon. Myös muiden yrityksiä liikevaihdoissa näkyy pientä nousua vuoden 2022 aikana.

##### 4.4.1 Rakennusliike Soimu Oy

Rakennusliike Soimu Oy on Pohjois-Karjalasta alkunsa saanut rakennusliike, joka toimi aiemmin vain Itä-Suomen alueella. Nykyään yritys on laajentanut toimintaansa ja toimii yhä laajemmin Suomessa, jopa Etelä-Suomea myöten. (Rakennusliike Soimu Oy, julkaisuaika tuntematon a.) Yritys on perustettu 1990-luvulla joensuulaisen rakennusalan erikoisasiantuntijan toimesta. Tämän seurauksena on syntynyt vakavarainen perheyritys. Yrityksen palveluihin kuuluvat kerros- ja rivitalojen rakentaminen ja monipuoliset julkishallinnolliset rakennukset, kuten koulut, päiväkodit ja palvelutalot. (Rakennusliike Soimu Oy, julkaisuaika tuntematon b.) Yritys on kova kilpailija varsinkin Kuopion alueella, mutta se kilpailee myös Helsingin alueella. Yrityksen liikevaihto oli vuonna 2022 53,1 miljoonaa euroa ja tulosprosentti oli 1.9 prosenttia. Yrityksen liikevaihto liikkui vielä vuosina 2020 ja 2021 noin 20 miljoonassa eurossa, mutta nousi huomattavasti korkeammalle vuonna 2022. Yrityksen tulosprosentti oli korkea vielä 2020 mutta sen jälkeen se on laskenut melko reilusti vuosina 2021 ja 2022 (Kuva 3.) Tämä voi johtua yrityksen äkillisestä liikevaihdon kasvusta, jonka myötä muuttuviin kustannuksiin ei olla osattu reagoida oikein, tai joitakin kohteita on tehty tappiollisesti. Yrityksen maksuvalmius oli vuonna 2022 1.50, eli se oli hyvällä tasolla. Se on kuitenkin tippunut hieman edellisiin vuosiin verrattuna. Omavaraisuusaste oli vuonna 2022 0.54, eli se on ollut erinomaisella tasolla. Se on hieman laskenut vuosien aikana alaspäin, mutta pysynyt silti erinomaisena. (Rakennusteollisuus, julkaisuaika tuntematon e.)

TAULUKKO 6. Henkilöstön määrä (Rakennusteollisuus, julkaisuaika tuntematon e.)

<b>Vuosi</b>	<b>2022</b>	<b>2021</b>	<b>2020</b>
<b>Toimihenkilöt</b>	41	18	6
<b>Työnjohtajat</b>	11	4	2
<b>Työntekijät</b>	34	7	15

Rakennusliike Soimu Oy:llä työnjohtajat ja työntekijät ovat lisääntyneet viimeisen kolmen vuoden aikana. Varsinkin vuonna 2022 yritykseen on tullut paljon lisää henkilöstöä. Työntekijöitä on kuitenkin vielä melko vähän, varsinkin yrityksen toimihenkilöihin nähden. Yritys tekee todennäköisesti melko paljon rakennustöitä alihankintoina. (TAULUKKO 6.) Työntekijöiden lisääntyminen vuonna 2022 johtuu todennäköisesti yrityksen suuresta kasvusta. Rakennusliike Soimulle on kertynyt jokin verran referenssejä. Yrityksen referenssit ovat melko uusia ja suurin osa niistä on tullut vuoden 2020 jälkeen. Suurin osa referenssikohteista ovat myös kerrostaloja. (Rakennusliike Soimu Oy, julkaisuaika tuntematon c.)

Rakennusliike Soimu Oy:llä on periaatteita vastuullisemman toiminnan edistämiseksi. Näitä periaatteita ovat ympäristövastuu, hiilijalanjäljen pienentäminen, jätteiden määrän minimoiminen, kestävät investoinnit, sosiaalinen vastuu, henkilöstön hyvinvointi, tavoitteena nolla tapaturmaa, elinikäinen oppiminen ja taloudellinen vastuu. (Rakennusliike Soimu Oy, julkaisuaika tuntematon d.)

#### 4.4.2 Rakennusliike Konttinen Oy

Rakennusliike Konttinen Oy on kuopiolainen rakennusalan yritys, joka on perustettu 1992. (Fonecta Finder, julkaisuaika tuntematon a). Yrityksen palveluihin kuuluvat sekä muutos- ja korjausrakentaminen että uudisrakentaminen. (Rakennusliike Konttinen Oy, julkaisuaika tuntematon a). Rakennusliike Konttinen on yksi Rakennustyö Salmisen kovimmista kilpailijoista Kuopion alueella. Yrityksen liikevaihto oli vuonna 2022 11.7 miljoonaa euroa ja tulosprosentti 10.3 prosenttia. Yrityksen liikevaihto ei ole juuri muuttunut viimeisen kolmen vuoden aikana. Pientä nousua liikevaihdossa on kuitenkin ollut, koska se oli vuonna 2020 10.7 miljoonaa euroa. Tulosprosentti on vaihdellut ylös ja alaspäin kolmen vuoden aikana. Vuonna 2021 se on noussut 12.1 prosenttiin, mutta 2022 se on pudonnut hieman päälle 10 prosenttiin. (Kuva 3.) Yrityksen maksuvalmius vuonna 2022 oli 1.70, eli se on hyvällä tasolla. Se on hieman tippunut viimeisen kolmen vuoden aikana, koska vuonna 2020 se on ollut 2.00. Omavaraisuusaste yrityksellä on 0.50, eli erinomaisella tasolla. Omavaraisuusasteessa ei ole juuri tullut muutoksia viimeisen kolmen vuoden aikana. (Rakennusteollisuus, julkaisuaika tuntematon f.)

TAULUKKO 7. Henkilöstön määrä (Rakennusteollisuus, julkaisuaika tuntematon f.)

<b>Vuosi</b>	<b>2022</b>	<b>2021</b>	<b>2020</b>
<b>Toimihenkilöt</b>	8	8	9
<b>Työnjohtajat</b>	5	5	6
<b>Työntekijät</b>	47	47	35

Rakennusliike Konttinen Oy:n henkilöstön määrässä ei ole tullut kovin suuria muutoksia kolmessa vuodessa. Vuonna 2021 työntekijöitä on tullut jonkin verran lisää, mutta toimihenkilöiden ja työnjohtajien määrät ovat pysyneet samana. Yrityksellä on melko paljon työntekijöitä suhteessa esimerkiksi työnjohtajiin, joten yritys tekee todennäköisesti rakennustyöt omilla työntekijöillään (TAULUKKO 7.)

Rakennusliike Konttinen Oy:lle ei ole kertynyt vielä kovin monesta kohteesta referenssejä. Yhteensä referenssejä on 5 kappaletta (Rakennusliike Konttinen Oy, julkaisuaika tuntematon b.)

Yritykselle on tärkeää, että heidän rakentamisensa perustuu rehtiin ja avoimeen toimintaan. Rakennusliike Konttinen Oy on ylpeä heidän työntekijöidensä osaamisesta ja taidosta sitoutua täysillä kaikkiin rakennushankkeisiin. Yritys uskoo, että he pystyvät tuottamaan asiakkailensa parhaan mahdollisen lopputuloksen käyttämällä nykyaikaisia menetelmiä yhdistämällä niitä perinteisiin menetelmiin. (Rakennusliike Konttinen Oy, julkaisuaika tuntematon c.)

#### 4.4.3 Rakennus-Koskela Oy

Rakennus-Koskela Oy on vuonna 2006 perustettu yhtiö, jonka kotipaikka sijaitsee Oulussa. (Fonecta Finder, julkaisuaika tuntematon b). Yritys toimii pääsääntöisesti Oulun alueella tällä hetkellä. Yrityksen palveluihin kuuluu korjausrakentaminen, uudisrakentaminen, julkisrakentaminen sekä erikoisrakentaminen ja teollisuusrakentaminen. (Rakennus-Koskela Oy, julkaisuaika tuntematon a.) Rakennus-Koskela Oy on siis Rakennustyö Salmisen yksi pahin kilpailija Oulun alueella. Yrityksen liikevaihto oli vuonna 2022 10.4 miljoonaa euroa ja tulosprosentti 9 prosenttia. Yrityksen liikevaihto nousi vuonna 2022 melko reilusti, sillä se oli vuonna 2021 vain 5.8 miljoonaa euroa. Yrityksen tulosprosentti on kuitenkin tullut myös alaspäin, kun liikevaihto on noussut. Vuonna 2022 yritys teki huonoimman tuloksen verrattuna edelliseen kolmeen vuoteen. Esimerkiksi vuonna 2021 yrityksen tulosprosentti oli 18.1 prosenttia (Kuva 3.) Tuloksen lasku voi johtua äkillisestä liikevaihdon kasvusta ja siitä, ettei lisääntyneisiin kustannuksiin olla osattu varautua oikein. Rakennus-Koskelan maksuvalmius oli vuonna 2022 1.60, eli se oli hyvällä tasolla. Omavaraisuusaste oli yrityksellä vuonna 2022 0.52, joka tarkoittaa, että se on erinomaisella tasolla. Vaikka maksuvalmius ja omavaraisuusaste ovat olleet vuonna 2022 hyvällä tasolla, ovat ne kuitenkin laskeneet samana vuonna paljon alemmas mitä ne olivat esim. vuonna 2021. Silloin yrityksen maksuvalmius oli 6.00 ja omavaraisuusaste 0.86. (Rakennusteollisuus, julkaisuaika tuntematon g.)

TAULUKKO 8. Henkilöstön määrä (Rakennusteollisuus, julkaisuaika tuntematon g.)

<b>Vuosi</b>	<b>2022</b>	<b>2021</b>	<b>2020</b>
<b>Toimihenkilöt</b>	7	7	7
<b>Työnjohtajat</b>	4	5	5
<b>Työntekijät</b>	21	21	20

Rakennus-Koskela Oy:n henkilöstön määrät eivät ole juuri muuttuneet viimeisen kolmen vuoden aikana. Yrityksessä ei ole kovin montaa henkilöä töissä. (TAULUKKO 8). Yritykselle on kertynyt jonkin verran referenssejä erilaisista kohteista. Referenssejä on tullut korjausrakentamisesta, uudisrakentamisesta, julkisrakentamisesta ja erikois- ja teollisuusrakentamisesta. Suurin osa referensseistä on tullut korjausrakentamisen puolelta. (Rakennus-Koskela Oy, julkaisuaika tuntematon b.)

Rakennus-Koskela Oy:llä ei ole erikseen mainittuja arvoja, mutta he kertovat nettisivuillaan, miksi heidät kannattaa valita yhteistyökumppaniksi. Yrityksellä on vuosikymmenien kokemus ja asiantuntemus. Yrityksellä on myös joustavuutta ja he osaavat huomioida asiakkaiden tarpeet, jotka ovatkin etusijalla. Rakennus-Koskela on erikostunut monipuoliseen rakentamiseen ja vaativiinkin kohteisiin. Yhtenä vahvuutena yritys kertoo tekevänsä työt aina tehokkaasti, eivätkä jää vain seisoskelemaan työmaalle. Yritys lupaa myös toteuttaa kohteet laadukkaasti ilman, että he tekisivät kaiken kalliilla hinnalla, vaan kehittämällä kustannustehokkaita ratkaisuja. Viimeisenä yritys kertoo, että he huomioivat asiakkaan hankkeen aikana, ja toteuttavat tämän toiveet. (Rakennus-Koskela Oy, julkaisuaika tuntematon a.)

#### 4.4.4 Lempäälän Rakentajat Oy

Lempäälän Rakentajat Oy on vuonna 2009 perustettu rakennusalan yritys, joka sijaitsee Pirkanmaalla. Yrityksen palveluihin kuuluvat teollisuusrakentaminen, liiketilarakentaminen, asuntorakentaminen, hallirakentaminen ja toimitilamuutokset, sekä laajennukset. (Rakennus Koskela Oy, julkaisuaika tuntematon a.) Lempäälän Rakentajat Oy on Rakennustyö Salmisen yksi kovin kilpailija Tampereen alueella. Yrityksen liikevaihto oli vuonna 2022 9.2 miljoonaa euroa ja tulosprosentti 9.1 prosenttia. Yrityksen liikevaihto on vaihdellut melko paljon viimeisen kolmen vuoden aikana. Se oli vuonna 2020 7.9 miljoonaa euroa ja 2021 4.4 miljoonaa euroa. Tällä hetkellä se on kuitenkin korkeimmillaan, mitä se on ollut edellisen kolmen vuoden aikana. Yrityksen tulos on myös ailahtellut samalla tavalla kuin liikevaihto, mutta tulosprosentti oli kuitenkin vuonna 2022 korkeimmillaan, mitä se on kolmeen vuoteen ollut. (Kuva 3.) Yrityksen maksuvalmius oli vuonna 2022 1.60, eli hyvällä tasolla. Omavaraisuusaste oli taas 0.52, joka tarkoittaa, että se oli erinomaisella tasolla. Yrityksen maksuvalmius on laskenut melko rajusti, sillä se oli vuonna 2021 6.0. Omavaraisuusastekin on laskenut vuonna 2022, sillä vuonna 2021 se oli vielä 0.86 (Asiakastieto, julkaisuaika tuntematon b.)

TAULUKKO 9. Henkilöstön määrä (Fonecta Finder, julkaisuaika tuntematon c.)

<b>Vuosi</b>	<b>2022</b>	<b>2021</b>	<b>2020</b>
<b>Henkilöstö</b>	14	17	16

Lempäälän Rakentajat Oy:n henkilöstöstä ei saanut tarkempaa tietoa, kuin sen kokonaismäärän. Yrityksen henkilöstössä ei ole tullut suuria muutoksia viimeisen kolmen vuoden aikana. Vuonna 2022 henkilöstön määrä on tippunut hieman (TAULUKKO 9.) Yrityksellä ei ole kuitenkaan montaa omaa työntekijää. Yritykseltä ei löydy mitään erillisiä arvoja sivuiltaan. Lempäälän Rakentajat Oy on saanut paljon referenssejä eri kohteista vuosien aikana (Lempäälän Rakentajat Oy, julkaisuaika tuntematon b).

#### 4.4.5 KTC Group Oy

KTC Group Oy on vuonna 2011 perustettu yhtiö ja sen kotipaikkana toimii Oulu. (Fonecta Finder, julkaisuaika tuntematon d). Yritys on Rakennustyö Salmisen yksi kovin kilpailija Oulun alueella. Yritys on johtavassa asemassa Pohjois-Suomessa vaativiin peruskorjauksiin erikoistuneena rakennusliikkeenä. Yrityksen palveluihin kuuluvat liike- ja toimitilarakentaminen, peruskorjaus ja saneeraus. Yrityksen palveluihin kuuluu myös KTC Service, joka sisältää liikekiinteistöjen konseptiuudistukset, toimitilojen muutostyöt, taloyhtiöremontit ja muut pienet korjaus- sekä muutoshankkeet. (KTC Group Oy, julkaisuaika tuntematon a.) Yrityksen liikevaihto oli vuonna 2022 21.8 miljoonaa euroa ja tulosprosentti oli 6.5 prosenttia. Yrityksen liikevaihto kasvoi suuresti vuonna 2022. Vuonna 2021 liikevaihto oli vain 11.1 miljoonaa euroa, joka tarkoittaa, että yritys melkein kaksinkertaisti liikevaihtonsa. Yrityksen tulosprosentti on pysynyt melko samana viimeisen kolmen vuoden aikana. Yrityksen tulos on siis noussut liikevaihdon mukana hyvin (Kuva 3.). KTC Groupin maksuvalmius oli vuonna 2022 1.4, eli se oli hyvällä tasolla. Omavaraisuusaste yrityksellä oli vuonna 2022 0.41, joka tarkoittaa, että sekin oli hyvällä tasolla. Yrityksen maksuvalmius nousi hieman vuonna 2022, sillä se oli edellisinä vuosina 1.2. Yrityksen omavaraisuusaste oli taas pienessä laskussa, mutta siinäkin ei ole ollut suuria muutoksia. (Asiakastieto, julkaisuaika tuntematon c.)

TAULUKKO 10. Henkilöstön määrä (Fonecta Finder, julkaisuaika tuntematon d.)

Henkilöstö	2022	2021	2020
	46	43	44

KTC Group Oy:n henkilöstöstä ei löytynyt tarkempia määriä, kuin kokonaismäärä. Yrityksen henkilöstön määrässä ei ole tullut suuria muutoksia vuosien aikana. Vuonna 2022 määrä on noussut hieman (TAULUKKO 10.). Yritykselle on kertynyt muutamia referenssejä vuosien aikana. (KTC Group Oy, julkaisuaika tuntematon b). Yrityksen sivuilta ei erikseen löydy mitään arvoja tai asioita, jotka ovat heille tärkeitä.

#### 4.4.6 Pallas Rakennus Länsi-Suomi Oy

Pallas Rakennus Oy on vuonna 2015 perustettu yhtiö, joka toimii valtakunnallisesti, mutta heidän alueyhtiönsä ovat aina paikallisia. (Pallas Rakennus Länsi-Suomi Oy, julkaisuaika tuntematon a.) Tässä analyysissä otetaan huomioon vain Pallas Rakennus Länsi-Suomen alueyhtiö, koska yritys on Rakennustyö Salmisen yksi kovin kilpailija juuri Tampereen alueella. Yrityksen palveluihin kuuluvat korjausrakentaminen, asuntorakentaminen sekä liike- ja toimitilarakentaminen. Yritys toimii Pirkanmaan alueen lisäksi Satakunnan alueella ja Kanta-Hämeessä. (Pallas Rakennus Oy, julkaisuaika tuntematon b.) Yrityksen liikevaihto oli vuonna 2022 14.1 miljoonaa euroa ja tulosprosentti -11.1 prosenttia. Yrityksen liikevaihdossa ei ole tullut suuria muutoksia viimeisen kolmen vuoden aikana. Suurimmat muutokset ovat tulleet yrityksen tuloksessa. Yritys on tehnyt jo usean vuoden ajan tappiollista tulosta. Kolmen viimeisen vuoden aikana yrityksen tulosprosentti oli vuonna 2020 huonoimmillaan -14.1 prosenttia. (Kuva 3.) Huono tulos saattaa johtua tappiollisista työmaista, tai esimerkiksi

myymättömistä asunnoista. Yritys tekee jonkin verran asuntorakentamista ja tällä hetkellä uusia asuntoja on vaikeaa saada myytyä eteenpäin. Yrityksen maksuvalmius oli vuonna 0.80, joka tarkoittaa, että se ei yllä hyvälle tasolle. Yrityksen omavaraisuusaste on myös huonolla tasolla, sillä se oli vuonna 2022 –0.57. Jos omavaraisuusaste menee alle 0.15 voidaan sanoa, että se on heikko. Maksuvalmius ja omavaraisuusasteet ovat olleet melko heikkoja viimeisen kolmen vuoden aikana. Varsinkin omavaraisuusaste on ollut viimeisen kolmen vuoden ajan isolla miinuksella ja laskenut tasaisesti. Tästä voidaan päätellä, ettei yrityksellä mene tällä hetkellä kovin hyvin. Omavaraisuusasteesta nähdään, että yrityksellä on paljon lainoja, eikä juuri omaa pääomaa, eikä heidän maksuvalmiutensa ole enää hyvä. (Rakennusteollisuus, julkaisuaika tuntematon h.)

TAULUKKO 11. Henkilöstön määrä (Rakennusteollisuus, julkaisuaika tuntematon h.)

Henkilöstö	2022	2021	2020
Toimihenkilöt	11	10	13
Työnjohtajat	3	8	8
Työntekijät	0	1	5

Pallas Rakennus Länsi-Suomi Oy:n henkilöstön määrät ovat olleet laskussa viimeisen kolmen vuoden aikana. Vuonna 2022 yrityksessä on ollut vain toimihenkilöitä ja työnjohtajia, eikä yhtään työntekijää. Yritys tekee tällöin alihankintoina kaikki rakennustyöt. (TAULUKKO 11.) Työntekijöiden määrään vaikuttaa varmasti yrityksen huono tilanne kannattavuudessa. Pallas Rakennus Länsi-Suomi Oy lupaa asiakkaallensa samat lupaukset, kuin valtakunnallinen konserni. Näitä lupauksia ovat, että yritys kuuntelee, palvelee ja toteuttaa. (Pallas Rakennus Oy, julkaisuaika tuntematon b.) Yritykselle on kertynyt 2019–2022 11 referenssiä eri kohteista. Suurin osa niistä on uudisrakentamisesta ja laajennuksista. (Rakennusteollisuus, julkaisuaika tuntematon h.)

#### 4.5 Teollisten hankkeiden kilpailijat

Teollisten hankkeiden kilpailijoiden kartasta nähdään, että kartan alalaidassa on suurin osa yrityksistä melko samassa kohdassa. Yksi selkeä erottuja kartalla on kuitenkin Keski-Suomen Betonirakenne Oy. Vuosina 2020 ja 2021 yritys on tehnyt samankaltaista liikevaihtoa, kun Rakennustyö Salminen, mutta kuitenkin vähän paremmalla tulosprosentilla. Vuonna 2022 yritys on tehnyt hurjan muutoksen liikevaihdossaan, joka nousi noin 80 miljoonasta eurosta 135 miljoonaan euroon. Yritys on pystynyt myös nostamaan tulostaan suhteessa liikevaihtoon, jonka ansiosta tulosprosenttikin on pysynyt hyvänä, eikä siinä ole tullut minkäänlaista notkahdusta. Keski-Suomen Betonirakenteet Oy ja Rakennustyö Salminen ovat teollisten hankkeiden kartan suurimmat yritykset.

Keski-Suomen Betonirakenne Oy on vuonna 2004 perustettu yritys. Se työllisti vuonna 2022 106 työntekijää. Yrityksen kotipaikka on Pihtipudas, mutta yrityksellä on toimistoja myös Oulunsalossa, Vantaalla ja Lappeenrannassa. Yritykseltä löytyy myös tytäryhtiö maanrakentaja Takanen MR Oyp



(Keski-Suomen Betonirakenne Oy a.) Yrityksen toimialueet ovat tällä hetkellä tuulivoimalat, erikoisrakentaminen, teollisuuskohteet ja pysäköintilaitokset. (Keski-Suomen Betonirakenne Oy b.) Yritykseltä löytyy myös 10 referenssiä esimerkiksi tuulivoimaloihin liittyvistä hankkeista ja teollisuuskoh-teista. (Keski-Suomen Betonirakenne Oy c.) Yrityksen liikevaihto oli vuonna 2022 135 miljoonaa euroa ja tulosprosentti oli 8.7 prosenttia. Liikevaihto on kasvanut suuresti, varsinkin jos verrataan vuoteen 2020, jolloin se oli 67 miljoonaa euroa. Tulosprosentti on yrityksellä ollut pienessä laskussa, mutta tulos on silti pysynyt hyvin nousussa liikevaihdon kanssa. (Kuva 4.) Yrityksen omavaraisuusaste on ollut vuonna 2022 0.54, joka tarkoittaa, että se on erinomaisella tasolla. Omavaraisuusaste on myös noussut vuonna 2022 ja on suurempi, kuin aikaisempina kolmena vuotena. Yrityksen maksuvalmius oli vuonna 2022 1.7, eli se on hyvällä tasolla. Maksuvalmius on noussut verrattuna aiempiin vuosiin. (Asiakastieto, julkaisuaika tuntematon d.)

Seuraavaksi kartalla, melko samassa tilanteessa, ovat LTR-Rakennus Oy, Anfra Oy ja Bark Oy. Näiden yritysten liikevaihdot vaihtelevat noin 20 miljoonan euron ja 40 miljoonan euron välillä. Jokainen näistä yrityksistä on onnistunut nostamaan vuonna 2022 niin liikevaihtoaan, kuin tulosprosenttiaankin. Suurimmat erot löytyvätkin tulosprosentista. Bark on kartan mukaan onnistunut nostamaan vuonna 2022 tulosprosenttiaan huomattavasti lähes 30 prosenttiin. Yrityksen tulosprosentti on ollut myös vuosina 2020 ja 2021 todella hyvä, noin 18 prosentin luokkaa (Kuva 4.).

Bark Oy on perustettu vuonna 2007 Toni Parkkisen ja Petteri Rantalaisen toimesta. Yrityksen kotipaikka on Lappeenranta ja yritys on onnistunut vuosien aikana vakiinnuttamaan paikkansa Etelä-Karjalan rakennuttajana. Nykyään yritys on laajentanut toimintaansa ympäri Suomen. (Bark Oy, julkaisuaika tuntematon a.) Yrityksessä työskenteli vuonna 2022 noin 19 työntekijää. (Asiakastieto julkaisuaika e.) Yrityksen palveluihin kuuluvat tuulivoimarakentaminen, teollisuusrakentaminen, infrarakentaminen, timanttityöt ja pinnoitustyöt (Bark Oy, julkaisuaika tuntematon b). Analyysin alkuvaiheilla Rakennustyö Salmisen aluejohtajille tehdyssä kyselyssä todettiin, että Bark omistaa hyvät referenssit teollisuusrakentamiseen. Heidän nettisivuiltaan on nähtävissä, että tämä pitää paikkaansa, sillä he ovat saaneet vuosien aikana jo 23 referenssiä. (Bark Oy, julkaisuaika tuntematon c). Bark Oy:n liikevaihto oli vuonna 2022 27 miljoonaa euroa ja tulosprosentti oli 28.1 prosenttia. Yrityksen liikevaihto kasvoi vuonna 2021 9 miljoonasta eurosta melkein 29 miljoonaan euroon ja on sen jälkeen pysytellyt samoissa lukemissa. Vuonna 2022 tulosprosentissa tuli suuri muutos, kun se nousi 17 prosentista 28 prosenttiin. (Kuva 4.) Yrityksen omavaraisuusaste on vaihdellut suuresti viimeisen kolmen vuoden aikana. Se oli vuonna 2020 0.91, joka tarkoittaa, että se on ollut erinomainen. Vuonna 2021 se oli ollut vain 0.20, joka taas tarkoittaa, että se on ollut välttävällä tasolla. Kuitenkin vuoteen 2022 he ovat onnistuneet nostamaan sen ylöspäin jopa 0.41, joka on hyvällä tasolla. Yrityksen maksuvalmiuskin on vaihdellut kolmen vuoden aikana melko paljon. Se oli vuonna 2020 7.4 kun taas vuonna 2021 se laski 1.4 ja vuonna 2022 nousi taas 1.9. Tämä johtuu todennäköisesti siitä, että yrityksen liikevaihdon noustessa reilusti 2021, on yritys joutunut ottamaan enemmän lainaa kasvavien kustannuksien vuoksi. (Asiakastieto, julkaisuaika tuntematon e.)

LTR-rakennus Oy on Rakennustyö Salmisen yksi kovimmista kilpailijoista Helsingin alueella kilpailtavissa urakoissa ja Oulun alueella yksi kovin kilpailija teollisuusrakentamisessa. Yrityksen teollisen puolen hankkeisiin kuuluvat esimerkiksi suuret teollisuusrakennushankkeet, vedenpuhdistamot ja

sairaalat. Yritykseltä löytyy yli 40 vuoden kokemus teollisuushankkeiden parista. (LTR-Rakennus Oy, julkaisuaika tuntematon c.)

Anfra Oy on vuonna 2015 perustettu yhtiö, jonka kotipaikka sijaitsee Oulussa. Yritys toimii nykyään Suomen ja Pohjois-Ruotsin alueella. (Anfra Oy, julkaisuaika tuntematon a.) Yritys on kasvanut perustamisen jälkeen paljon ja sen liikevaihto on kasvanut joka vuosi. Vuonna 2022 liikevaihto oli noussut yli 38 miljoonaan euroon, eli edelliseen vuoteen verrattuna kasvanut yli 10 miljoonaa euroa. Yritys on tehnyt myös suuren harppauksen tuloksessaan vuonna 2022, jonka seurauksena yrityksen tulosprosentti on noussut yli 10 prosenttiin (Kuva 4). Yrityksen palveluihin kuuluvat infrarakentaminen, betonirakentaminen, rakennesuunnittelu, sähköasemat, tuulivoima, väestönsuojat sekä aidat ja portit. (Anfra Oy, julkaisuaika tuntematon b). Yritykseltä löytyy noin 30 referenssiä omien toimialojensa töistä. (Anfra oy, julkaisuaika tuntematon c). Yrityksellä työskenteli vuonna 2022 yhteensä 119 työntekijää. Määrä on ollut nousussa verrattuna edellisiin vuosiin. Henkilöstön määrä oli vuonna 2020 vain 88 henkilöä. Yrityksen maksuvalmius oli vuonna 2022 1.6 ja omavaraisuusaste 0.42. Molemmat olivat siis hyvällä tasolla ja ovat selkeästi olleet nousussa. Vuonna 2022 yrityksen maksuvalmius oli vain 1.2 ja omavaraisuusaste 0.29. (Asiakastieto, julkaisuaika tuntematon f.)

Loput teollisten hankkeiden kilpailevista yrityksistä ovat NYAB Oyj, Ramago Oy, Valicon Oy ja Rakennusyhtiö Observo Oy. Nämä yritykset ovat teollisten hankkeiden pienempiä kilpailijoita ja niiden liikevaihdot ovat 20 miljoonan euron alapuolella. Näidenkin yritysten suurimmat erot kartalta löytyvät tulosprosentista, sillä NYAB:in tulosprosentti on huonoimmillaan käynyt viimeisen kolmen vuoden aikana lähes -50 prosentissa ja Ramagon tulosprosentti on taas parhaillaan ollut lähes 15 prosenttia.

Valicon Oy on vuonna 1980 Kuopiossa perustettu yritys. Se on viime aikoina onnistunut laajentamaan toimintaansa myös Pohjois-Karjalaan ja Etelä-Savoon. (Valicon Oy, julkaisuaika tuntematon a.) Yrityksessä työskenteli vuonna 2022 noin 27 työntekijää. (Fonecta Finder, julkaisuaika tuntematon e). Yrityksen palveluihin kuuluvat teollisuusrakentaminen, liikerakentaminen, betonirakentaminen ja maanrakentaminen. (Valicon Oy, julkaisuaika tuntematon b). Yritys on kerryttänyt vuosien aikana todella monia referenssejä erilaisista hankkeista. Referenssejä heidän sivuiltaan löytyy noin 50 kappaletta. (Valicon Oy, julkaisuaika tuntematon c.) Yrityksen maksuvalmius oli 1.2 vuonna 2022 ja omavaraisuusaste 0.27. Maksuvalmius oli siis hyvällä tasolla ja omavaraisuusaste tyydyttävällä tasolla. Yrityksen maksuvalmius on ollut pienessä laskussa, sillä se oli vuonna 2022 vielä 1.5. Omavaraisuusaste taas on ailahtellut vuosien aikana jonkin verran. Se oli 2020 vielä hyvällä tasolla, 0.35, mutta tippui 0.23 vuonna 2021, ja nousi taas hieman vuonna 2022. (Asiakastieto, julkaisuaika tuntematon g.)

Ramago Oy on vuonna 2018 perustettu yritys, jonka päätoimialana on vaativat maa-vesi- ja betonirakentaminen. Yritys toimii Pohjois-Savossa, Keski-Suomessa ja Etelä-Karjalassa, sekä koko Suomen alueella. (Ramago Oy, julkaisuaika tuntematon a.) Yritys on yksi Kuopion alueen kovin kilpailija teollisuushankkeissa. Ramago on tämän kilpailija-analyysin tuorein yritys. Yrityksen ikään nähden se on kasvanut melko nopeasti ja tehnyt monenlaisia kohteita. Yritys on myös onnistunut kerryttämään monia referenssejä niin betonirakentamisesta, vesirakentamisesta kuin teollisuusrakentamisesta. (Ramago, julkaisuaika tuntematon b). Yrityksen maksuvalmius oli vuonna 2022 2.20 ja omavarai-

suusaste 0.58. Maksuvalmius on siis hyvällä tasolla ja omavaraisuusaste erinomaisella tasolla. Yrityksen maksuvalmius on ailahtellut vähän, sillä se oli vuonna 2020 1.70 ja se nousi vuonna 2021 2.40. Omavaraisuusastekin on ailahtellut, eikä sillä ole ollut selkeää suuntaa. Se oli vuonna 2020 0.48, jonka jälkeen se laski vuonna 2021 0.63. (Asiakastieto, julkaisuaika tuntematon h.)

Rakennusyhtiö Observo Oy on vuonna 1980 perustettu yritys, jonka kotipaikkana toimii Oulu. Yrityksen toimialaan kuuluvat liike- ja ja toimitilarakentaminen, julkinen rakentaminen, korjausrakentaminen sekä asuntorakentaminen. (Rakennusyhtiö Observo Oy, julkaisuaika tuntematon a.) Yrityksessä työskenteli vuonna 2022 noin 26 työntekijää (Fonecta Finder, julkaisuaika tuntematon f.) Rakennusyhtiö Observon liikevaihto ja tulosprosentti ovat olleet melko suuressa laskussa vuonna 2021. Liikevaihto tippui 9,4 miljoonasta 4 miljoonaan sekä tulosprosentti putosi reilusta 10 prosentista -8.2 prosenttiin. Yritys on kuitenkin onnistunut parantamaan kannattavuuttaan vuonna 2022, jolloin tulosprosentti on noussut 6.5 prosenttiin. (Fonecta Finder, julkaisuaika tuntematon f) Yrityksen maksuvalmius oli vuonna 2022 0.1.2 ja omavaraisuusaste 0.56. Maksuvalmius oli siis hyvällä tasolla ja omavaraisuusaste erinomaisella tasolla. Maksuvalmius on ollut jonkin verran laskussa viimeisen kolmen vuoden aikana, sillä se oli vuonna 2020 1.70 ja vuonna 2021 1.9. Omavaraisuusaste on ailahtellut, sillä se oli vuonna 2020 0.67 ja tuli vuonna 2021 alas 0.48. (Asiakastieto, julkaisuaika tuntematon i.)

NYAB Finland Oy on analyysin viimeinen teollisten hankkeiden kilpailija. Yritys on vuonna 2011 perustettu ja sen kotipaikkana toimii Oulu. (NYAB, julkaisuaika tuntematon a.) Yrityksen liiketoimintaan kuuluvat energia-, infra- ja teollisuusrakentaminen, sekä uusiutuvan energian hankekehitys. Yritys pyrkii mahdollistamaan pohjoismaiden vihreän siirtymän tarjoamalla uusiutuvaa energiaa sekä kestävästä infrastruktuurista. Yritys sai tämänhetkisen muotonsa 2022 keväällä. Silloin suomalainen Skarta Group ja ruotsalainen NYAB-konserni yhdistyivät. (NYAB, julkaisuaika tuntematon b.) Työntekijöitä yrityksellä oli vuonna 2022 99 henkilöä. Vuonna 2020 yrityksellä oli vielä 112 työntekijää, joten määrä on tullut vuosein aikana alaspäin. Yrityksen liikevaihto oli vuonna 2022 43.2 miljoonaa euroa ja tulosprosentti 25.2 prosenttia. Yrityksen liikevaihto on ollut pienessä kasvussa viimeisen kolmen vuoden aikana, mutta siinä ei ole tullut mitään huomattavia muutoksia. Tuloksessa on tullut suuri nousu vuonna 2022. Yrityksen tulosprosentti oli vuonna 2021 7,7 prosenttia, mutta onnistui nostamaan sen 25.2 prosenttiin vuonna 2022. Yrityksen maksuvalmius oli vuonna 2022 2.2, eli hyvällä tasolla ja omavaraisuusaste 0,72, eli erinomaisella tasolla. Molemmat näistä ovat olleet melko suuressa varsinkin, jos verrataan 2020 vuoden lukuihin. Maksuvalmius oli silloin vain 1.5 ja omavaraisuusaste 0.23. (Asiakastieto, julkaisuaika tuntematon j.) Tästä voidaankin päätellä, että yritys on onnistunut tekemään jotakin oikein vuonna 2022, sillä tulosprosentti on ollut suuressa kasvussa sekä yritys on onnistunut kasvattamaan omia varojaan.

## 5 JOHTOPÄÄTÖKSET

Tässä analyysissä yksi selkeästi suurin Rakennustyö Salminen Oy:n kilpailija korjausrakentamisessa ja toimi- ja liiketilahankkeissa oli Varte Oy. Tämä yritys on onnistunut kasvamaan jo sen verran suureksi, että sitä voisi kuvailla uhkaavaksi kilpailijaksi. Varte Oy:n liikevaihto on huomattavasti suurempi, kuin muilla kilpailijoilla tai Rakennustyö Salminen Oy:llä. Yritys on myös kyennyt pitämään tulosprosentin hyvällä tasolla liikevaihdon kasvusta huolimatta.

Keskisuuret yritykset, eli LTR-Rakennus Oy, Jatke Pirkanmaa Oy ja Rakennustoimisto Eero Reijonen Oy ovat Rakennustyö Salmisen suurimmat kilpailijat erityisesti talous- ja liikekasvun suhteen. Nämä kaikki kolme yritystä ovat selkeästi kasvavia yrityksiä. Yritysten liikevaihdot ovat lähimpänä Rakennustyö Salmisen liikevaihtoa. Rakennustyö Salmisella ja Rakennustoimisto Eero Reijosella on ollut melko sama suunta liikevaihdon kasvussa, mutta molemmilla tulosprosentti on laskenut muun kasvun myötä. LTR-Rakennus on onnistunut kasvattamaan tulostaan hyvin, mutta liikevaihdossa heillä ei ole ollut yhtä suurta kasvua kuin muilla. Jatke Pirkanmaa on taas kasvattanut liikevaihtoaan huomattavasti ja onnistunut silti pitämään tuloksensa hyvänä. Voisi päätellä, että näillä kyseisillä yrityksillä on pyrkimys kasvaa ja saada suurempi markkinaosuus omalla toimialallaan.

Analyysin pienemmät kilpailijat ovat kovimpia uhkia Rakennustyö Salmiselle, ja varsinkin osaa niistä saa pitää silmällä. Nämä yritykset ovat pienempiä kuin Rakennustyö Salminen, mutta osa niistä kasvaa kovaa vauhtia. Näitä yrityksiä ovat Rakennusliike Soimu Oy, Rakennusliike Konttinen Oy, KTC Group Oy, Rakennus-Koskela Oy, Lempäälän Rakentajat ja Pallas Rakennus Länsi-Suomi Oy. Näistä Pallas Rakennus Länsi-Suomi Oy on yritys, jolla on tällä hetkellä eniten haasteita. Yrityksen tulosprosentti on ollut useamman vuoden miinuksella. Yrityksen maksuvalmius ei ole enää hyvällä tasolla ja omavaraisuusaste on erittäin heikko, eli yrityksen omat varat ovat miinuksella. Rakennus-Koskela ei ole myöskään kasvun suhteen kovin suuri uhka Rakennustyö Salmiselle. Yrityksen liikevaihto ei ole juuri muuttunut kolmessa vuodessa. Ennen vuotta 2022 yrityksen tulosprosentti on ollut todella hyvä, mutta sen jälkeen se on tullut rajusti alaspäin. Sen myötä myös maksuvalmius ja omavaraisuus ovat laskeneet.

Pienemmistä kilpailijoista suurimpina uhkina ovat Rakennusliike Soimu Oy ja KTC Group Oy. KTC Group on onnistunut pitämään tulosprosenttinsa hyvänä ja nostamaan liikevaihtoaan vuonna 2022. Yritys toimii täysin samalla toimialalla kuin Rakennustyö Salminen. Rakennusliike Soimu on onnistunut nostamaan liikevaihtoaan vuonna 2022 huomattavasti. Liikevaihto oli vuonna 2021 yli 20 miljoonaa euroa, kun vuonna 2022 se nousi yli 50 miljoonaan euroon. Vaikka Rakennusliike Soimu ei ole kilpailija korjausrakentamisessa, tulee se varmasti olemaan kova kilpailija uudispuolella, ja tilannetta olisi hyvä seurata.

Yksi yleinen huomio, joka yrityksistä nousi esille, oli työntekijöiden määrä. Varsinkin Tampereen ja Helsingin alueen yrityksillä on melko vähän omia työntekijöitä verrattuna Kuopion ja Oulun alueen kilpailijoihin. Yrityksillä on kyllä toimihenkilöitä ja työnjohtajia, mutta ei työntekijöitä. Yritykset tekevät tällöin suurimman osan töistä alihankintoina.

Strategisten ryhmien analyysitaulukoista näkee, että korjausrakentamisen ja toimi- ja liiketilahankkeiden kilpailijoiden tulosprosentit ovat olleet suurimmalla osalla yrityksillä laskussa, varsinkin

vuonna 2022. Suurimmassa laskussa tulosprosentit ovat olleet kasvavilla yrityksillä, joka johtuu todennäköisesti kasvusta aiheutuvista kustannuksista. Pienemmillä yrityksillä on ollut paremmat tulosprosentit, kuin isommilla yrityksillä. Pienemmät yritykset ovat alkaneet vakiinnuttaa paikkaansa tietyn kokoisena yrityksenä, ja ne ovat onnistuneet kasvattamaan omia varojaan. Teollisten hankkeiden kilpailijoiden taulukosta taas näkee, suurimmalla osalla yrityksistä tulosprosentti on ollut nousussa vuonna 2022. Tämä voi johtua siitä, että teollisella puolella rakennusalan huono tilanne ei ole välttämättä näkynyt niin selvästi kuin uudisrakentamisen puolella.

Teollisella puolella kilpailevista yrityksistä Rakennustyö Salminen Oy erottuu muista yrityksistä sillä, ettei yrityksellä ole yhtä paljon kokemusta tältä toimialalta. Rakennustyö Salminen Oy:n pääpaino onkin korjausrakentamisessa, sekä toimi- ja liiketilahankkeissa. Teollisella puolella Keski-Suomen Betoni Rakenne Oy on ollut suuressa kasvussa erityisesti vuonna 2022. Muilla yrityksillä ei ole tapahtunut kovin suurta muutosta liikevaihdossa, mutta tulosprosentteissa vaihtelua on ollut. Osa yrityksistä on onnistunut nostamaan tulosprosenttiaan vuonna 2022 huomattavasti. NYAB ja Bark ovat onnistuneet nostamaan tulosprosenttinsa 25–30 prosentin kohdille. Teollisen puolen yrityksillä olisi ainakin talouden puolesta mahdollisuus lähteä kasvattamaan toimintaansa.

## 6 POHDINTA

Opinnäytetyö on tärkeää kirjoittaa luotettavasti ja eettisesti oikein. Tämän takia on hyvä pohtia luotettavuuteen ja eettisyyteen liittyviä tekijöitä, ja kuinka mahdollisimman luotettavaan lopputulokseen on päästy. Oman oppimisen pohdinta on myös oleellinen osa työtä. On tärkeä tiedostaa, mitä opinnäytetyöstä oppi ja kuinka sen tekeminen kehitti taitoja.

### 6.1 Eettisyys ja luotettavuus

Analyysin alussa pyrittiin valitsemaan kaksi muuttujaa, joilla saadaan esitettyä kilpailija-analyysiin valittujen yritysten tilanteet selkeästi ja luotettavasti. Liikevaihto euroina ja tulosprosentti tulivat nopeasti esille, sillä niiden avulla saatiin yritykset asetettua strategisten ryhmien analyysitaulukkoon selkeästi. Jokaiselta yritykseltä kyseiset tiedot löytyvät vuosittain tehdyistä tilinpäätöksistä, jonka vuoksi tietoja voi pitää luotettavina. Liikevaihto euroina ja tulosprosentti ovat luotettavia tietoja ja faktoja, jotka löytyvät yritysten tilinpäätöksistä. Luotettavuutta opinnäytetyössä on lisätty sillä, että analyysin kilpailijat saatiin Rakennustyö Salmisen aluejohtajilta. Aluejohtajilla on paras asiantuntijuus oman alueensa kilpailijoista. Jos kilpailijat olisi etsitty esimerkiksi internetin perusteella, ei analyysi olisi välttämättä yhtä paikkansa pitävä ja luotettava.

Opinnäytetyössä myös minun valinnoillani oli merkitystä. Tein aluejohtajien antaman listan perusteella omat valinnat yrityksistä niiden tietojen perusteella, jotta kilpailija-analyysistä tulisi mahdollisimman tarkka ja yritystä palveleva. Valintojen perusteluina ovat toimineet yritysten eri tunnusluvut, kuten liikevaihto ja tulosprosentti. Tällä pystyttiin lisäämään työn luotettavuutta. Strategisten ryhmien analyysitaulukkoon valittiin sellaiset muuttujat, jotka ovat luotettavia, eikä minun tarvinnut itse miettiä mihin yritykset sijoitetaan. Nämä muuttujat perustuvat yritysten vuosittain julkaisemiin tilinpäätöksiin.

Rajasimme työtä, jotta opinnäytetyöstä saatiin sopivan laaja omaan osaamiseeni nähden. Työssä otettiin huomioon vain 3 kovinta kilpailijaa Kuopiosta, Helsingistä, Tampereelta ja Oulusta. Analyysissä myös perehdyttiin yritysten tiettyihin ominaisuuksiin. Koska minulla ei ole kokemusta ja aiempaa osaamista liiketalouden puolelta, työstä ei haluttu liian laajaa ja monimutkaista. Esimerkiksi yritysten taseisiin ei tässä työssä perehdytty lähes ollenkaan.

Eettisyys on huomioitu työssä. Lähteet on merkitty tekstiin ja lähdeluetteloon ja lähteet ovat ajantasaisia. Lähteiden käytön ja ajantasaisuuden avulla pystyttiin kunnioittamaan tekijänoikeuksia tässä opinnäytetyössä. Aiheen saatuaani perehdyin myös hyvin aiheeseen ja siihen liittyviin teemoihin. Tämän avulla oli mahdollista saada sellainen työ, joka vastasi tilaajan, eli Rakennustyö Salmisen tarpeita. Työssä on vertailtu ja analysoitu yrityksiä puolueettomasti. Vaikka Rakennustyö Salminen oli minulle jo entuudestaan tuttu yritys, toin asian ilmi opinnäytetyössäni. Työssä en tuonut esille omia mielipiteitäni, vaan kaikki kuvattu tieto perustui julkisiin tietoihin.

### 6.2 Oma oppiminen

Opinnäytetyöprosessi opetti minulle paljon. Tämä opinnäytetyö sai minut ymmärtämään laajemmin yritysten taloudellista puolta, joka ei omissa opinnoissani olisi muuten tullut ilmi. Työn aihe oli prosessin alussa minulle täysin vieras, enkä tiennyt mitä se kokonaisuudessaan tulisi pitämään sisällään.

Uskon, että opin tästä opinnäytetyöstä paljon, koska aihe oli minulle täysin tuntematon ja löysin paljon sellaista tietoa, mitä en ilman opinnäytetyötä olisi lähtenyt etsimään.

Tätä työtä oli mukava tehdä ja motivaatiota työn tekemiseen oli todella paljon. Välillä haasteena oli työn tekemisen aikatauluttaminen, koska minulla oli samaan aikaan paljon muitakin kursseja. Löysin tämän prosessin aikana parhaan tavan itselleni tehdä tätä työtä, ja onnistuin tekemään työn nopeammassa aikataulussa, kuin mitä olin aluksi ajatellut. Vaikka aihe oli itsessään minulle vieras, sain paljon apua ohjaavalta opettajalta, sekä työn tilaaja auttoi työn rajauksessa ja ideoinnissa.

Kokonaisuudessa sain tästä työstä paljon lisää oppia, josta on varmasti hyötyä tulevaisuudessa. En olisi saanut samaa oppia muualta koulutuksestani. Oli mukava huomata prosessin aikana, kuinka oma oppiminen lisääntyi ja mielenkiinto aihetta kohtaan kasvoi koko ajan. Prosessin alussa pohdin paljon, miten saan tällaisesta aiheesta tehtyä kokonaisen opinnäytetyön. Uskon, että työssä saatiin selkeä kuva Rakennustyö Salmisen kilpailijoista ja niiden tilanteesta, vaikka työtä täytyikin rajata. Varsinkin tämän hetken rakennusalan tilanteen vuoksi yritysten tunnusluvut vaihtelevat melko paljon ja suuria muutoksia on varmasti odotettavissa moneen suuntaan tulevaisuudessakin.

## LÄHTEET

- Alma Talent, julkaisuaika tuntematon. Omavaraisuusaste. Verkkojulkaisu. <https://www.almatalent.fi/tunnuslukuopas/vakavaraisuus/omavaraisuusaste-prosentti/>. Viitattu 18.1.2024
- Anfra Oy, julkaisuaika tuntematon. Palvelut. Verkkojulkaisu. <https://anfra.fi/fi/anfra/#>. Viitattu 13.1.2024
- Anfra Oy, julkaisuaika tuntematon. Referenssit. Verkkojulkaisu. <https://anfra.fi/fi/referenssit/>. Viitattu 13.1.2024
- Anfra Oy, julkaisuaika tuntematon. Yhtiö. Verkkojulkaisu. <https://anfra.fi/fi/anfra/>. Viitattu 13.1.2024
- Asiakastieto, julkaisuaika tuntematon. Keski-Suomen Betoni Rakenne Oy. Verkkojulkaisu. <https://proff.fi/yrityksen/keski-suomen-betonirakenne-oy/pihtipudas/rakennus-ja-maansiirtourakoitsijat/1875126-7I0CVG>. Viitattu 12.2.2024
- Asiakastieto, julkaisuaika tuntematon. KTC Group Oy. Verkkojulkaisu. <https://proff.fi/yrityksen/ktc-group-oy/oulu/rakennus-ja-maansiirtourakoitsijat/2393666-1I0CVG>. Viitattu 7.2.2024
- Asiakastieto, julkaisuaika tuntematon. Lempäälän Rakentajat Oy. Verkkojulkaisu. <https://proff.fi/yrityksen/lemp%C3%A4%C3%A4l%C3%A4n-rakentajat-oy/tampere/rakennus-ja-maansiirtourakoitsijat/2247834-7I0CVG>. Viitattu 8.2.2023
- Asiakastieto, julkaisuaika tuntematon. LTR-Rakennus Oy. Verkkojulkaisu. <https://proff.fi/yrityksen/ltr-rakennus-oy/kemi/rakennus-ja-maansiirtourakoitsijat/0530549-5I0CVG>. Viitattu 8.2.2024
- Asiakastieto, julkaisuaika tuntematon. NYAB Finland Oy. Verkkojulkaisu. <https://proff.fi/yrityksen/nyab-finland-oy/kalajoki/rakennus-ja-maansiirtourakoitsijat/0655477-6I0CVG>. Viitattu 19.2.2024
- Asiakastieto, julkaisuaika tuntematon. Rakennustyö Salminen Oy. Verkkojulkaisu. <https://proff.fi/yrityksen/rakennusty%C3%B6-salminen-oy/kuopio/rakennus-ja-maansiirtourakoitsijat/2484893-8I0CVG>. Viitattu 4.1.2024
- Asiakastieto, julkaisuaika tuntematon. Rakennusyhtiö Observe Oy. Verkkojulkaisu. <https://proff.fi/yrityksen/rakennusyhti%C3%B6-observe-oy/haukipudas/rakennus-ja-maansiirtourakoitsijat/0283944-0I0CVG>. Viitattu 12.2.2024
- Asiakastieto, julkaisuaika tuntematon. Ramago Oy. Verkkojulkaisu. <https://proff.fi/yrityksen/ramago-oy/tuusj%C3%A4rvi/rakennus-ja-maansiirtourakoitsijat/2881663-4I0CVG>
- Asiakastieto, julkaisuaika tuntematon. Valicon Oy. Verkkojulkaisu. <https://proff.fi/yrityksen/valicon-oy/kuopio/urakointi/0357352-5I00C9>. Viitattu 12.2.2024
- Asiakastieto, julkaisuaika tuntematon. Yrityshaku. Ramago Oy. Verkkojulkaisu. <https://www.asiakastieto.fi/yritykset/fi/bark-oy/21075036/taloustiedot>. Viitattu 15.1.2024
- Bark Oy, julkaisuaika tuntematon. Etusivu. Palvelut. Verkkojulkaisu. <https://bark.fi/>. Viitattu 13.1.2024
- Bark Oy, julkaisuaika tuntematon. Referenssit. Verkkojulkaisu. <https://bark.fi/referenssit/>. Viitattu 13.1.2024
- Bark Oy, julkaisuaika tuntematon. Yritys. Yritysesittely. Verkkojulkaisu. <https://bark.fi/yritys/>. Viitattu 13.1.2024
- Eliko, julkaisuaika tuntematon. Lyhyt oppimäärä: Yrityksen omavaraisuus. Verkkojulkaisu. <https://eliko.fi/lyhyt-oppimaara-yrityksen-omavaraisuusaste/>. Viitattu 10.11.2023



- Eliko, julkaisuaika tuntematon. Maksuvalmius. Verkkojulkaisu. <https://eliko.fi/lyhyt-oppimaara-yrityksen-maksuvalmius/>. Viitattu 18.1.2024
- FOLCAN, julkaisuaika tuntematon. Markkinoinnin kilpailukeinot. Verkkojulkaisu. <https://folcan.fi/markkinoinnin-kilpailukeinot-milla-sina-erottaudut/>. Viitattu 25.9.2023.
- Fonecta Finder, julkaisuaika tuntematon. Rakennuspalvelut Oulu. Rakennusyhtiö Observo. Verkkojulkaisu. <https://www.finder.fi/Rakennusliike/Rakennusyhti%C3%B6+Observo/Haukipudas/yhteystiedot/145626>. Viitattu 15.1.2024
- Fonecta Finder, julkaisuaika tuntematon. Rakennuspalvelut Tuusniemi. Ramago Oy. Verkkojulkaisu. <https://www.finder.fi/Betonity%C3%B6t/Ramago+Oy/Tuusj%C3%A4rvi/yhteystiedot/3203533>. Viitattu 15.1.2024
- Fonecta Finder, julkaisuaika tuntematon. Rakennuspalvelut. Bark Oy. Verkkojulkaisu. <https://www.finder.fi/Rakennusliike/Bark+Oy/Lappeenranta/yhteystiedot/1538730>. Viitattu 13.1.2024
- Fonecta Finder, julkaisuaika tuntematon. Rakennuspalvelut. Keski-Suomen Betonirakenne Oy. Verkkojulkaisu. <https://www.finder.fi/Betonity%C3%B6t/KSBR+Keski-Suomen+Betonirakenne+Oy/Pihti-pudas/yhteystiedot/512477>. Viitattu 13.1.2024
- Fonecta Finder, julkaisuaika tuntematon. Rakennuspalvelut. Lempäälän Rakentajat Oy. Verkkojulkaisu. <https://www.finder.fi/Rakennusliike/Lemp%C3%A4%C3%A4l%C3%A4n+Rakentajat+Oy/Tampere/yhteystiedot/2096659>. Viitattu 8.1.2024
- Fonecta Finder, julkaisuaika tuntematon. Yrityshaku. KTC Group Oy. Verkkojulkaisu. <https://www.finder.fi/Rakennusliike/KTC+Group+Oy/Oulu/yhteystiedot/821190>. Viitattu 7.2.2024
- Fonecta Finder, julkaisuaika tuntematon. Yrityshaku. NYAB Finland Oy. Verkkojulkaisu. <https://www.finder.fi/Sillan+rakentaminen/Nyab+Finland+Oy/Kalajoki/yhteystiedot/175077>. Viitattu 12.2.2024
- Fonecta Finder, julkaisuaika tuntematon. Yrityshaku. Pallas Rakennus Länsi-Suomi Oy. Verkkojulkaisu. <https://www.finder.fi/Rakennusliike/Pallas+Rakennus+L%C3%A4nsi-Suomi+Oy/Tampere/yhteystiedot/3096056>. Viitattu 7.2.2024
- Fonecta Finder, julkaisuaika tuntematon. Yrityshaku. Rakennus Koskela Oy. Verkkojulkaisu. <https://www.finder.fi/Rakennusliike/Rakennus-Koskela+Oy/Oulu/yhteystiedot/1254753>. Viitattu 8.2.2024
- Hilma, julkaisuaika tuntematon. Julkiset hankinnat. Etusivu. Verkkojulkaisu. <https://www.hankintailmoitukset.fi/fi/>. Viitattu 13.1.2024
- Jatke Oy, julkaisuaika tuntematon. Meistä. Verkkojulkaisu. <https://jatke.fi/meista/>. Viitattu 5.2.2024
- Jatke Oy, julkaisuaika tuntematon. Palvelut. Verkkojulkaisu. <https://jatke.fi/palvelut/>. Viitattu 5.2.2024
- Keski-Suomen Betonirakenne Oy, julkaisuaika tuntematon. Referenssit. Verkkojulkaisu. <https://ksbr.fi/referenssit/>. Viitattu 13.1.2024
- Keski-Suomen Betonirakenne Oy, julkaisuaika tuntematon. Toimialat. Verkkojulkaisu. <https://ksbr.fi/toimialat/>. Viitattu 13.1.2024
- Keski-Suomen Betonirakenne Oy, julkaisuaika tuntematon. Yritys. Verkkojulkaisu. <https://ksbr.fi/>. Viitattu 13.1.2024

- Koppa, 2015. Määrällinen tutkimus. Verkkojulkaisu. <https://koppa.jyu.fi/avoimet/hum/menetelmapolkuja/menetelmapolku/tutkimusstrategiat/maarallinen-tutkimus>. Viitattu 19.2.2024
- Koppa, 2021. Laadullinen tutkimus. Verkkojulkaisu. <https://koppa.jyu.fi/avoimet/hum/menetelmapolkuja/menetelmapolku/tutkimusstrategiat/laadullinen-tutkimus>. Viitattu 19.2.2024
- KTC Group Oy, julkaisuaika tuntematon. Palvelut. Verkkojulkaisu. <https://www.ktcgroup.fi/palvelut/>. Viitattu 7.2.2024
- Lempäälän Rakentajat Oy, julkaisuaika tuntematon. Etusivu. Verkkojulkaisu. <https://www.lempaalanrakentajat.fi/>. Viitattu 8.1.2024
- Lindholm, Timo & Kettunen, Juhani 2016. Globaali kansantalous. Verkkokirja. Edita Publishing Oy. <https://www.ellibs.com/fi/book/978-951-37-7056-3>. Viitattu 30.10.2023
- LTR-Rakennus Oy, julkaisuaika tuntematon. Referenssit. Verkkojulkaisu. <https://ltr.fi/referenssit/>. Viitattu 4.1.2024
- LTR-rakennus Oy, julkaisuaika tuntematon. Teollisuusrakentaminen. Verkkojulkaisu. <https://ltr.fi/rakentaminen/teollisuusrakentaminen/>. Viitattu 13.1.2024
- LTR-Rakennus Oy, julkaisuaika tuntematon. Yritys. Verkkojulkaisu. <https://ltr.fi/yritys/>. Viitattu 4.1.2024
- Markkinoinnin Trendit, 2022. Kilpailija-analyysi. Verkkojulkaisu. <https://markkinoinnintrendit.fi/kirjaimella-alkavat-sanat-94835/kilpailija-analyysi/>. Viitattu 25.9.2023.
- MCID, julkaisuaika tuntematon. Yrityksen elinkaari. Verkkojulkaisu. <https://mcid.fi/varustamo/yrityksen-elinkaari/> 25.12.2023
- NYAB, julkaisuaika tuntematon. Palvelut. Verkkojulkaisu. <https://nyabgroup.com/fi/palvelut/>. Viitattu 15.1.2024
- NYAB, julkaisuaika tuntematon. Tietoa meistä. Verkkojulkaisu. <https://nyabgroup.com/fi/tietoa-meista/>. Viitattu 15.2.2024
- NYAB, julkaisuaika tuntematon. Yritys. Verkkojulkaisu. <https://nyabgroup.com/fi/yritys/>. Viitattu 15.1.2024
- OP, julkaisuaika tuntematon. Seuraa ainakin näitä yrityksen talouden tunnuslukuja. Verkkojulkaisu. <https://www.op.fi/yritykset/asiakkuus/yrittajan-talousvalmennus/taloudenhallinnan-abc/talouden-tunnusluvut>. Viitattu 10.11.2023
- Pallas Rakennus Oy, julkaisuaika tuntematon. Alueyhtiöt. Pallas Rakennus Länsi-Suomi Oy. Verkkojulkaisu. <https://www.pallasrakennus.fi/alueyhtiot/pallas-rakennus-lansi-suomi/>. Viitattu 7.2.2024
- Pallas Rakennus Oy, julkaisuaika tuntematon. Konserni. Verkkojulkaisu. <https://www.pallasrakennus.fi/pallas-rakennus/>. Viitattu 7.2.2024
- Priima Yrityslaskenta, 2018. Kilpailija analyysi tukee yritystoimintaasi. Blogi. <https://www.priimalaskenta.fi/laskenta-blog/kilpailija-analyysi-tukee-yritystoimintaasi-nain-teet-sen>. Viitattu 19.2.2024
- Rakennus-Koskela Oy, julkaisuaika tuntematon. Etusivu. Verkkojulkaisu. <https://rakennuskoskela.fi/>. Viitattu 8.1.2024
- Rakennus-Koskela Oy, julkaisuaika tuntematon. Referenssit. Verkkojulkaisu. <https://rakennuskoskela.fi/referenssit/>. Viitattu 8.1.2024

- Rakennusliike Konttinen Oy, julkaisuaika tuntematon. Etusivu. Verkkojulkaisu. <https://www.konttinen.fi/>. Viitattu 8.1.2024
- Rakennusliike Konttinen Oy, julkaisuaika tuntematon. Referenssit. Verkkojulkaisu. <https://www.konttinen.fi/referenssit/>. Viitattu 8.1.2024
- Rakennusliike Konttinen Oy, julkaisuaika tuntematon. Yritys. Verkkojulkaisu. <https://www.konttinen.fi/>. Viitattu 8.1.2024
- Rakennusliike Soimu Oy, julkaisuaika tuntematon. Referenssit. Verkkojulkaisu. <https://soimu.fi/referenssit/>. Viitattu 6.2.2024
- Rakennusliike Soimu Oy, julkaisuaika tuntematon. Tarinamme. Verkkojulkaisu. <https://soimu.fi/yritys/tarinamme/>. Viitattu 6.2.2024
- Rakennusliike Soimu Oy, julkaisuaika tuntematon. Vastuullisuus. Verkkojulkaisu. <https://soimu.fi/yritys/vastuullisuus/>. Viitattu 6.2.2024
- Rakennusliike Soimu Oy, julkaisuaika tuntematon. Yritys. Verkkojulkaisu. <https://soimu.fi/>. Viitattu 8.1.2024
- Rakennusteollisuus, julkaisuaika tuntematon. Yrityshaku. LTR-Rakennus Oy. Verkkojulkaisu. <https://luotettavatrakentajat.fi/yrityshaku/#/company/FI/0548608-9/>. Viitattu 4.1.2024
- Rakennusteollisuus, julkaisuaika tuntematon. Yrityshaku. Pallas Rakennus Länsi-Suomi Oy, verkkojulkaisu. <https://luotettavatrakentajat.fi/yrityshaku/#/company/FI/2711479-6/>. Viitattu 7.2.2024
- Rakennusteollisuus, julkaisuaika tuntematon. Yrityshaku. Rakennustoimisto Eero Reijonen Oy. Verkkojulkaisu. <https://luotettavatrakentajat.fi/yrityshaku/#/company/FI/0530549-5/>. Viitattu 4.1.2024
- Rakennusteollisuus, julkaisuaika tuntematon. Yrityshaku. Rakennusliike Soimu Oy. Verkkojulkaisu. <https://luotettavatrakentajat.fi/yrityshaku/#/company/FI/0802961-7/>. Viitattu 8.1.2024
- Rakennusteollisuus, julkaisuaika tuntematon. Yrityshaku. Rakennusliike Konttinen Oy. Verkkojulkaisu. <https://luotettavatrakentajat.fi/yrityshaku/#/company/FI/0914477-2/>. Viitattu 8.1.2024
- Rakennusteollisuus, julkaisuaika tuntematon. Yrityshaku. Rakennus-Koskela Oy. Verkkojulkaisu. <https://luotettavatrakentajat.fi/yrityshaku/#/company/FI/2047040-5/>. Viitattu 8.1.2024
- Rakennusteollisuus, julkaisuaika tuntematon. Yrityshaku. Varte Oy. Verkkojulkaisu. <https://luotettavatrakentajat.fi/yrityshaku/#/company/FI/2484893-8/>. Viitattu 4.1.2024
- Rakennustoimisto Eero Reijonen Oy, julkaisuaika tuntematon. Rakentamisen palvelut. Verkkojulkaisu. <https://ereijonen.fi/rakentamisen-palvelut/>. Viitattu 4.1.2024
- Rakennustoimisto Eero Reijonen Oy, julkaisuaika tuntematon. Referenssit. Verkkojulkaisu. <https://ereijonen.fi/referenssit/>. Viitattu 4.1.2024
- Rakennustoimisto Eero Reijonen Oy, julkaisuaika tuntematon. Yritys. Verkkojulkaisu. <https://ereijonen.fi/yritys/>. Viitattu 4.1.2024
- Rakennustyö Salminen Oy, julkaisuaika tuntematon. Rakentaminen. Verkkojulkaisu. <https://www.rakennustyo.net/rakentaminen/>. Viitattu 20.9.2023.
- Rakennustyö Salminen Oy, julkaisuaika tuntematon. Yritys. Verkkojulkaisu. <https://www.rakennustyo.net/yritys/>. Viitattu 20.9.2023.
- Rakennusyhtiö Observo Oy, julkaisuaika tuntematon. Etusivu. Verkkojulkaisu. <https://www.observe.fi/>. Viitattu 15.1.2024

- Rakennusyhtiö Observo oy, julkaisuaika tuntematon. Yritys. Verkkojulkaisu. <https://www.observe.fi/yritys>. Viitattu 15.1.2024
- Ramago Oy, julkaisuaika tuntematon. Etusivu. Verkkojulkaisu. <https://www.ramago.fi/>. Viitattu 15.1.2024
- Ramago Oy, julkaisuaika tuntematon. Palvelut. Verkkojulkaisu. <https://www.ramago.fi/palvelut/>. Viitattu 15.1.2024
- Salmi, Ilari 2020. Mitä tilinpäätös kertoo. Helsinki: Edita. Viitattu 4.4.2024
- Tieteen termipankki, julkaisuaika tuntematon. Kilpailuetu. Verkkojulkaisu. <https://tieteentermipankki.fi/wiki/Kasvatustieteet:kilpailuetu>. Viitattu 1.11.2023
- Tieteen termipankki, julkaisuaika tuntematon. Strategia. Verkkojulkaisu. <https://tieteentermipankki.fi/wiki/Kasvatustieteet:strategia>. Viitattu 1.11.2023
- Tieteen termipankki, julkaisuaika tuntematon. Toimiala. Verkkojulkaisu. <https://tieteentermipankki.fi/wiki/Kasvatustieteet:toimiala>. Viitattu 2.11.2023
- Tilastokeskus, julkaisuaika tuntematon. Toimiala. Verkkojulkaisu. [https://www.stat.fi/fi/luokitukset/toimiala/toimiala\\_1\\_20080101/code/F/](https://www.stat.fi/fi/luokitukset/toimiala/toimiala_1_20080101/code/F/). Viitattu 19.2.2024
- Työ- ja elinkeinoministeriö. Julkaisuaika tuntematon. Julkiset hankinnat. Verkkojulkaisu. <https://tem.fi/julkiset-hankinnat>. Viitattu 30.10.2023
- Työ- ja elinkeinoministeriö. Julkaisuaika tuntematon. Kilpailu politiikka. Verkkojulkaisu. <https://tem.fi/kilpailupolitiikka>. Viitattu 30.10.2023
- Valicon Oy, julkaisuaika tuntematon. Etusivu. Verkkojulkaisu. <https://www.valicon.fi/>. Viitattu 14.1.2024
- Valicon Oy, julkaisuaika tuntematon. Palvelut. Verkkojulkaisu. <https://www.valicon.fi/palvelut/>. Viitattu 14.1.2024
- Valicon Oy, julkaisuaika tuntematon. Referenssit. Verkkojulkaisu. <https://www.valicon.fi/referenssit/>. Viitattu 14.1.2024
- Valtioneuvosto, 2020. Rakennusalan kilpailukyky ja rakentamisen laatu Suomessa. Verkkojulkaisu. <https://julkaisut.valtioneuvosto.fi/handle/10024/162186>. Viitattu 12.11.2023
- Valtiovarainministeriö, 2023. Rakentaminen 2023–2024. Pdf-tiedosto. [https://julkaisut.valtioneuvosto.fi/bitstream/handle/10024/165120/VM\\_2023\\_61.pdf?sequence=1&isAllowed=y](https://julkaisut.valtioneuvosto.fi/bitstream/handle/10024/165120/VM_2023_61.pdf?sequence=1&isAllowed=y). Viitattu 7.10.2023
- Varte Oy, julkaisuaika tuntematon. Yritys. Verkkojulkaisu. <https://www.varte.fi/varte>. Viitattu 4.1.2024
- Vuorinen, Tero 2013. Strategiakirja: 20 työkalua. Verkkokirja. Helsinki: Alma Talent Oy. <https://bisneskirjasto.almatalent.fi/bisneskirjasto#Bisneskirjasto>. Viitattu 30.10.2023
- Yrityksen perustaminen, julkaisuaika tuntematon. Kilpailuetu yrityksen menestystekijänä. Verkkojulkaisu. <https://yrityksen-perustaminen.net/kilpailuetu/>. Viitattu 18.1.2024
- Yritystoiminta, julkaisuaika tuntematon, Markkinat ja kysyntä. verkkojulkaisu. <https://www.osaavayrittaja.fi/liiketoimintaymp%C3%A4rist%C3%B6/markkinat-ja-kysynt%C3%A4>. Viitattu 9.10.2023