



## **Liiketoimintasuunnitelma vastuulliselle siivousalan yritykselle**

Olga Puuska

Haaga-Helia ammattikorkeakoulu

Restonomi

AMK-opinnäytetyö

2026

## Tiivistelmä

|   |
|---|
| <b>Tekijä(t)</b><br>Olga Puuska   |
| <b>Tutkinto</b><br>Restonomi  |
| <b>Raportin/Opinnäytetyön nimi</b><br>Liiketoimintasuunnitelma vastuulliselle siivousalan yritykselle   |
| <b>Sivu- ja liitesivumäärä</b><br>23+24   |
| <p>Tämän opinnäytetyön tavoitteena oli laatia kattava ja käytännönläheinen liiketoimintasuunnitelma perustettavalle Teknoclean Oy:lle. Yrityksen liikeidea keskittyy ravintoloiden ja päivittäistavarakauppojen elintarvikelaitteiden, erityisesti jäätelökoneiden, erikoishygieniahuoltoihin. Tarve yritykselle syntyi havainnosta, että monilla ravintoloilla on vaikeuksia suoriutua laitteiden vaativista ja aikaa vievistä pesuprosesseista omalla henkilökunnallaan.</p> <p>Opinnäytetyön tietoperusta käsittelee vastuullista yrittäjyyttä, elintarviketurvallisuutta ja laitteiden elinkaaren hallintaa. Teoriaosuudessa korostuu laitteiden säännöllisen huollon merkitys energiatehokkuuden ja hygienian varmistamisessa, mikä luo yritykselle vahvan arvopohjan ja kilpailuedun.</p> <p>Kehitysprosessi toteutettiin tiiviissä yhteistyössä alan asiantuntijoiden kanssa. Tietoa kerättiin haastattelemalla laitehuollon ammattilaisia ja kokeneita ravintolayrittäjiä. Lisäksi suunnitelmaa ja laskelmia hiottiin Business Helsingin yritysneuvonnassa. Projektin aikana tehtiin tärkeitä strategisia valintoja: yrityksen riskiä minimoitiin siirtymällä alihankintamalliin ja välttämällä ulkopuolista velkarahoitusta.</p> <p>Lopputuloksena syntyi valmis liiketoimintasuunnitelma sekä virallisiin pohjiin perustuvat talouslaskelmat. Tuotos osoittaa liiketoiminnan olevan kannattavaa ja taloudellisesti vakaalla pohjalla. Valmis suunnitelma on suoraan hyödynnettävissä starttirahahakemuksen liitteenä ja yritystoiminnan käynnistämisessä. Opinnäytetyöprosessi vahvisti tekijän osaamista liiketoiminnan suunnittelussa ja antoi valmiudet menestyvän perheyrityksen perustamiseen.</p> |
| <b>Asiasanat</b><br>liiketoimintasuunnitelma, yrittäjyys, laitehuolto, vastuullisuus.   |

## Sisällys

|  |    |
|--|----|
| 1 Johdanto .....   | 1  |
| 2 Liiketoimintasuunnitelman keskeiset käsitteet .....                        | 3  |
| 2.1 Liiketoimintasuunnitelman tarkoitus ja merkitys .....                    | 3  |
| 2.2 Liiketoimintasuunnitelman hyödyt yrityksen perustamisessa .....          | 4  |
| 2.3 Liiketoimintasuunnitelman rakenne ja sisältö .....                       | 4  |
| 2.4 Yrityksen operatiiviset perusteet ja riskienhallinta .....               | 5  |
| 2.5 Markkinatarve ja asiakasryhmien analyysi .....                           | 6  |
| 3 Vastuullisuus yritystoiminnassa .....                                      | 7  |
| 3.1 Ekologinen kestävyys .....   | 8  |
| 3.2 Sosiaalinen kestävyys .....  | 9  |
| 3.3 Taloudellinen kestävyys .....  | 10 |
| 4 Hygienia ja laitteiden huollon merkitys .....                              | 13 |
| 4.1 Laitteet ja riskialueet, joissa tarvitaan säännöllistä puhdistusta ..... | 13 |
| 4.2 Palvelun laadunvarmistus ja taloudellinen merkitys .....                 | 14 |
| 5 Tuotoksen toteutuksen kuvaus .....   | 15 |
| 6 Tulokset ja tavoitteiden saavuttaminen .....                               | 17 |
| 7 Pohdinta .....   | 18 |
| Lähteet .....  | 19 |
| Liitteet   |    |
| Liite 1. Liiketoimintasuunnitelma Teknoclean Oy                              |    |
| Liite 2. Alustava kannattavuuslaskelma                                       |    |
| Liite 3. Haastattelu Teemu Puuska  |    |
| Liite 4. Haastattelu Miia Makkonen ja Petri Karhu                            |    |

## 1 Johdanto

Tämän opinnäytetyön aiheena on ”Liiketoimintasuunnitelma vastuulliselle siivousalan yritykselle”. Liikeidea ravintola-alaa palvelevasta erikoispuhdistusyrietyksestä on saanut alkunsa käytännön havainnoista, joiden perusteella alalla on tunnistettu palveluaukko. Suunniteltava yritys perustetaan perheyritysmallilla, mikä korostaa toiminnan jatkuvuutta ja henkilökohtaista asiantuntemusta.

Pikaruokaravintoloissa ja ruokakaupoissa käytetään lukuisia laitteita, jotka vaativat säännöllistä ja perusteellista syväpuhdistusta. Nykyisin laitteiden huoltamiseen ei aina ole käytettävissä riittävän osaavaa henkilökuntaa, mikä voi johtaa laitteiden ennakkoiseen kulumiseen tai rikkoutumiseen. Ruokapalvelualalla noudatetaan tiukkoja hygieniakriteerejä ruokamyrkytysten ja epidemioiden ehkäisemiseksi. Puutteellisesti puhdistetut laitteet voivat lisäksi kasvattaa sähkönkulutusta, mikä lisää sekä operatiivisia kustannuksia että toiminnan hiilijalanjälkeä. Perustettava yritys vastaa näihin haasteisiin tarjoamalla ammattimaista puhdistuspalvelua, joka noudattaa viranomaisvaatimuksia sekä valmistajien virallisia huolto-ohjeita.

Tulevan yrityksen toimintafilosofia ja tämä opinnäytetyö rakentuvat vastuullisuuden kolmiomallin (Triple Bottom Line) ympärille. Malli ohjaa tarkastelemaan liiketoimintaa ekologisen, taloudellisen ja sosiaalisen kestävyden kautta, ja tämä kolmijakoinen tarkastelu kulkee läpi koko työn. Ekologinen vastuu toteutuu laitteiden energiatehokkuuden parantamisena, taloudellinen vastuu laitteiden elinkaaren pidentämisenä ja sosiaalinen vastuu elintarviketurvallisuuden sekä työntekijöiden työkuorman keventämisen varmistamisena.

Opinnäytetyön tavoitteena on laatia kannattava liiketoimintasuunnitelma ja kehittää tekijän ammatillista osaamista yrittäjyyteen siirtymistä varten. Työssä syvennytään kolmeen kriittiseen laitetyyppiin: pastöroivaan jäätelökoneeseen, jääpalakoneeseen sekä rasvakeittimeen. Tietoperustana hyödynnetään asiantuntijahaastatteluja, laitevalmistajien käyttöohjeita sekä akateemista kirjallisuutta vastuullisuudesta ja yrittäjyydestä.

Tässä opinnäytetyössä on hyödynnetty ChatGPT- ja Gemini-kielimalleja kirjoitusprosessin tukena. Tekoälyä on käytetty teknisten käyttöoppaiden tekstisisältöjen jäsentämiseen, kielenhuoltoon sekä tekstin akateemiseen muotoiluun. Tekoälyn tuottamat sisällöt on tarkistettu ja analysoitu kriittisesti, ja lopullisesta sisällöstä sekä johtopäätöksistä vastaa kokonaisuudessaan työn tekijä.

Opinnäytetyö jakautuu tietoperustaan ja toiminnalliseen osuuteen. Luvussa 2 käsitellään liiketoimintasuunnitelman tarkoitusta ja määrittellään keskeiset käsitteet. Luku 3 muodostaa työn vastuullisuusraamin, jossa Triple Bottom Line -mallia sovelletaan yrityksen toimintaan.

Luvussa 4 pureudutaan tekniseen asiantuntijuuteen ja palvelun laadunvarmistukseen teknisten huoltoprosessien kautta. Tietoperustan pohjalta muodostetaan varsinainen liiketoimintasuunnitelma, joka esitellään työn myöhemmissä vaiheissa.

Tämän opinnäytetyön tietoperusta ja markkina-analyysi muodostuvat monipuolisesta aineistosta, joka yhdistää teoreettisen kirjallisuuden, tekniset ohjeistukset sekä käytännön asiantuntijatiedon. Liiketoimintasuunnitelman rakennetta ja yrityksen perustamista on tarkasteltu Hesson (2025) sekä Business Helsingin (2025) ja Suomi.fi-palvelun (2024) tarjoamien mallien avulla. Vastuullisuuden ja kiertotalouden teoreettisena pohjana on hyödynnetty Hakasen (2025) teosta.

Markkinatarvetta ja vastuullisuuden eri osa-alueita on analysoitu viranomaisjulkaisujen ja ammattilähteiden avulla. Sosiaalista kestävyyttä ja elintarviketurvallisuutta on tarkasteltu Ruokaviraston (2024) raportin perusteella, jonka avulla on kartoitettu ravintola-alan epidemioita ja ruokamyrkytyksiin johtaneita tekijöitä. Ekologista kestävyyttä ja säännöllisen huollon vaikutusta energiatehokkuuteen on puolestaan analysoitu ammattijulkaisujen, kuten Aermecin (2024) ja U.S. Department of Energy (2024), verkkolähteiden perusteella. Näiden avulla on osoitettu teknisen puhtauden yhteys sähkönkulutukseen ja laitteiden elinkaaren pidentämiseen.

Tekninen osio ja huoltoprosessien kuvaus pohjautuvat kansainvälisten laitevalmistajien, kuten Taylorin (2004b), Frymasterin (2011) ja Manitowocin (2010), virallisiin käyttö- ja huoltooppaisiin. Näiden pohjalta on määritetty laitteiden tekniset vaatimukset ja ylläpitovälit. Tätä teoreettista teknistä tietoa on syvennetty Dayton Oy:n huoltopäällikkö Teemu Puuskan asiantuntijahaastattelulla (2025). Puuskalla on yli 10 vuoden kokemus ammattikeittiölaitteiden huollosta ja maahantuonnista, ja hän on suorittanut useiden valmistajien erikoistumiskoulutuksia.

Liiketoimintamallin käytännön relevanssia ja asiakasnäkökulmaa on selvitetty haastatteleamalla McDonald's-yrittäjiä Mia Makkosta ja Petri Karhua (2025). Heidän kokemuksensa useiden toimipisteiden operatiivisesta johtamisesta Porvoossa ja Vantaalla tarjoaa ensikäden tietoa siitä, miten laitteiden tekninen kunto ja säännöllinen ylläpito vaikuttavat pikaravintolan arkeen ja kannattavuuteen.

## 2 Liiketoimintasuunnitelman keskeiset käsitteet

Liiketoimintasuunnitelma toimii yrityksen rakentamisen perustana ja strategisena työkaluna. Tässä luvussa määritellään suunnitteluprosessin keskeiset käsitteet, kuten liikeidea ja liiketoimintasuunnitelman merkitys, sekä tarkastellaan suunnitelman hyötyjä yrityksen perustamisvaiheessa.

### 2.1 Liiketoimintasuunnitelman tarkoitus ja merkitys

Liiketoimintasuunnitelma (LTS) on kirjallinen kuvaus siitä, miten yrittäjä aikoo toteuttaa liikeideansa käytännössä. Se on työkalu oman yritysideoon selkeyttämiseen ja yrityshankkeen toteuttamiskelpoisuuden arvioimiseen (Hesso 2024, 16). Liiketoimintasuunnitelma toimii tiekarttana yritystoiminnan aloittamisessa ja on samalla tärkeä työkalu liiketoiminnan kehittämisessä. (Helsingin kaupunki n.d.)

Liiketoimintasuunnitelman laatimiseen on useita keskeisiä syitä, joita muun muassa Hesso (2024, 15–18) ja Helsingin kaupungin (n.d.) yrittäjyyspalvelut korostavat. Suunnitelman avulla yrittäjä voi:

**-Liikeidean jäsentäminen:** Suunnitelma auttaa konkretisoimaan sen, mitä palveluita tarjotaan, kenelle niitä myydään ja miksi asiakas valitsisi juuri kyseisen yrityksen.

**-Riskien arviointi:** Suunnitelman avulla tunnistetaan ne tekijät, jotka voivat haitata yrityksen menestystä. Kun riskit tunnistetaan etukäteen, niihin on helpompi varautua.

**-Kannattavuuden arviointi:** LTS sisältää laskelmia, kuten rahoitus- ja kassavirtalaskelmat. Niiden avulla yrittäjä ymmärtää, kuinka paljon rahaa tarvitaan ja milloin toiminta muuttuu voitolliseksi.

**-Rahoituksen saaminen:** Rahoittajat, kuten pankit ja starttirahan myöntäjät, vaativat selkeän suunnitelman ennen rahoituspäätöstä. Hesso (2024, 16) toteaa, että suunnitelma onkin kenties parhaiten tunnettu juuri rahoituksen haun apuvälineenä.

**-Pitkäjänteinen kehittäminen:** Suunnitelma ei ole vain aloittamista varten, vaan se on jatkuva työkalu. Sitä päivitetään yrityksen kasvaessa, jotta se vastaa markkinoiden muutoksiin.

Opinnäytetyössä liiketoimintasuunnitelmalla on myös pedagoginen merkitys. Se toimii yritystoiminnan opetuksen runkona, jossa käsitellään eri aihealueita markkinoinnista laskelmiin (Hesso 2024, 16). Tässä työssä suunnitelma auttaa yhdistämään teoreettisen tiedon ja käytännön puhdistuspalvelun toteuttamisen. Suunnitelmasta selviävät yrityksen keskeiset asiat, kuten liikeidea, toimintaympäristön analyysi, visio sekä arvot (Hesso 2024, 16).

## 2.2 Liiketoimintasuunnitelman hyödyt yrityksen perustamisessa

Liiketoimintasuunnitelman suurin hyöty on se, että se muuttaa yrittäjän ideat käytännön toiminnaksi. Suunnitelma toimii yrittäjän tiekarttana, jonka avulla on helpompaa hahmottaa yrityksen eri osa-alueita, kuten tuotteiden hinnoittelua ja asiakasryhmien valintaa (Helsingin kaupunki n.d.). Kirjallisen suunnitelman avulla yrittäjä voi myös laskelmien kautta varmistaa, onko yrityksen toiminta todella kannattavaa.

Rahoituksen saaminen on yksi tärkeimmistä käytännön hyödyistä. Useimmille rahoittajille ja starttirahan myöntäjille kirjallinen liiketoimintasuunnitelma on välttämätön ehto neuvottelujen aloittamiselle (Hesso 2024, 76). Rahoittajat haluavat nähdä mustaa valkoisella siitä, millaiset tavoitteet yrityksellä on ja miten se aikoo menestyä markkinoilla.

Lisäksi suunnittelu auttaa yrittäjää selventämään omaa ajatteluaan. Kun asiat kirjoitetaan ylös, on helpompaa huomata mahdolliset puutteet ja korjata ne ennen kuin yritys aloittaa toimintansa. Tämä säästää yrittäjän aikaa ja resursseja pitkällä aikavälillä.

## 2.3 Liiketoimintasuunnitelman rakenne ja sisältö

Liiketoimintasuunnitelman laatimiseksi on olemassa useita valmiita pohjia, jotka on suunniteltu auttamaan aloittavaa yrittäjää hahmottamaan yritystoiminnan eri osa-alueita. Yleisimmät mallit Suomessa ovat saatavilla valtakunnallisten palveluiden, kuten Uusyrityskeskusten, Työmarkkinatorin (entinen Oma Yritys-Suomi) sekä Suomen Yrittäjien kautta. Nämä tahot tarjoavat vakiintuneita rakenteita, jotka painottavat erityisesti yrittäjän osaamista, talouslaskelmia ja riskienhallintaa (Uusyrityskeskus 2025; Yrittäjät.fi 2025).

Tässä opinnäytetyössä on päädytty hyödyntämään Business Helsingin (2025) liiketoimintasuunnitelmapohjaa. Valinta on perusteltu sen dynaamisuudella ja soveltuvuudella pääkaupunkiseudun markkinaympäristöön. Lisäksi kirjoittamisprosessin aikana tavoitteena on haakeutua Business Helsingin tarjoamaan yritys- ja asiantuntijaneuvontaan. Heidän virallisen mallinsa käyttö varmistaa, että dokumentaatio on suoraan yhteensopiva neuvontaprosessin vaatimusten kanssa.

Vaikka liiketoimintasuunnitelman rakenne vaihtelee valitun mallin mukaan, sen tavoitteena on aina antaa vastaus siihen, mitä yritys myy, kenelle se myy ja miten toiminnasta tehdään kannattavaa. Yksi suunnitelman tärkeimmistä vaiheista on yrityksen toimintaympäristön

analysointi, joka jaetaan perinteisesti ulkoiseen ja sisäiseen toimintaympäristöön (Hesso 2024, 42).

Ulkoisessa analyysissä tarkastellaan tekijöitä, jotka vaikuttavat yritykseen ulkopuolelta, kuten taloudellista tilannetta, lainsäädäntöä, teknologian kehitystä ja ekologisia tekijöitä. Lisäksi siinä selvitetään asiakkaiden tarpeet ja kilpailutilanne (Hesso 2024, 43). Sisäinen toimintaympäristö taas tarkoittaa yrityksen omia voimavaroja, kuten osaamista, tiimiä ja työvälineitä (Hesso 2024, 57). Toimintaympäristön analysointi on välttämätöntä markkinoiden uhkien ja mahdollisuuksien sekä yrityksen omien vahvuuksien ja heikkouksien ymmärtämiseksi (Hesso 2024, 58).

Tässä työssä ulkoista ja sisäistä toimintaympäristöä on analysoitu paitsi kirjallisuuden, myös asiantuntijahaastattelujen avulla. Nämä tiedot kootaan SWOT-analyysiin, joka auttaa tekemään parempia päätöksiä ja kehittämään toimintaa suunnitelmallisesti.

## **2.4 Yrityksen operatiiviset perusteet ja riskienhallinta**

Liiketoimintasuunnitelman muuttaminen käytännön toiminnaksi edellyttää teoreettista ymmärrystä yritysmuodoista, hallinnollisista vaatimuksista sekä riskienhallinnasta. Aloittavan yrityksen kohdalla nämä valinnat muodostavat perustan, jonka päälle taloudellinen kestävyys ja uskottavuus rakentuvat.

Yritysmuodon valinta on yksi keskeisimmistä päätöksistä, ja se vaikuttaa suoraan yrittäjän juridiseen vastuuseen, verotukseen sekä yrityksen julkisuuskuvaan. Suomi.fi-palvelun (2024) mukaan osakeyhtiö on perusteltu muoto erityisesti silloin, kun toimintaan liittyy taloudellisia riskejä tai yritykseen on tarkoitus palkata henkilöstöä. Se viestii ammattimaisuudesta ja mahdollistaa selkeän rajanvedon henkilökohtaisen ja yrityksen varallisuuden välillä (ks. myös Makkonen & Karhu 2025). Erityisesti B2B-palveluita myytäessä osakeyhtiömuoto nähdään usein uskottavana rakenteena, joka tukee pitkäkestoisten asiakassuhteiden luomista.

Taloushallinnon prosessit, kuten kirjanpito, ovat keskeinen osa yrityksen hallintoa. Kirjanpidon ulkoistaminen asiantuntijalle on yleinen tapa varmistaa toiminnan lainmukaisuus ja läpinäkyvyys. Tämä on erityisen tärkeää aloittavalle yrittäjälle, jotta hän voi keskittyä ydinliiketoiminnan kehittämiseen ja varmistaa, että viranomaisvelvoitteet hoidetaan oikein (Suomi.fi 2024).

Riskienhallinnan näkökulmasta vastuuvakuutukset nousevat merkittävään rooliin erityisesti huolto- ja siivousaloilla, joissa käsitellään asiakkaiden omaisuutta ja kalliita laitteistoja. Suomi.fi-palvelun (2024) mukaan yrityksen on tunnistettava toimintaansa liittyvät riskit ja suojautumalla vakuutusin voidaan varmistaa toiminnan jatkuvuus vahinkotilanteissa. Asianmukainen vakuutusturva toimii samalla laadun takeena ja ammatillisena uskottavuustekijänä (Makkonen & Karhu 2025).

Henkilöstöstrategia ja työnantajavelvoitteiden hoitaminen vaikuttavat yrityksen joustavuuteen ja resilienssiin eli muutoskykyyn. Erilaiset palkanmaksun ja rekrytoinnin ulkoistusmallit tarjoavat aloittavalle yritykselle mahdollisuuden hallita riskejä kysynnän vaihdellessa. Teoreettisesti tällaista mallia kutsutaan työvoiman joustavuudeksi, joka mahdollistaa kiinteiden kustannusten muuttamisen muuttuviksi kustannuksiksi yrityksen volyymin mukaan (Makkonen & Karhu 2025).

## **2.5 Markkinatarve ja asiakasryhmien analyysi**

Liiketoimintasuunnitelman ytimessä on asiakkaan ongelman ratkaiseminen. Tässä opinnäytetyössä tarkasteltavien ravintoloiden ja päivittäistavarakauppojen toimintaympäristössä on tunnistettu markkinarako: vaativien elintarvikelaitteiden, kuten pastöroivien jäätelökoneiden, säännöllinen syväpuhdistus.

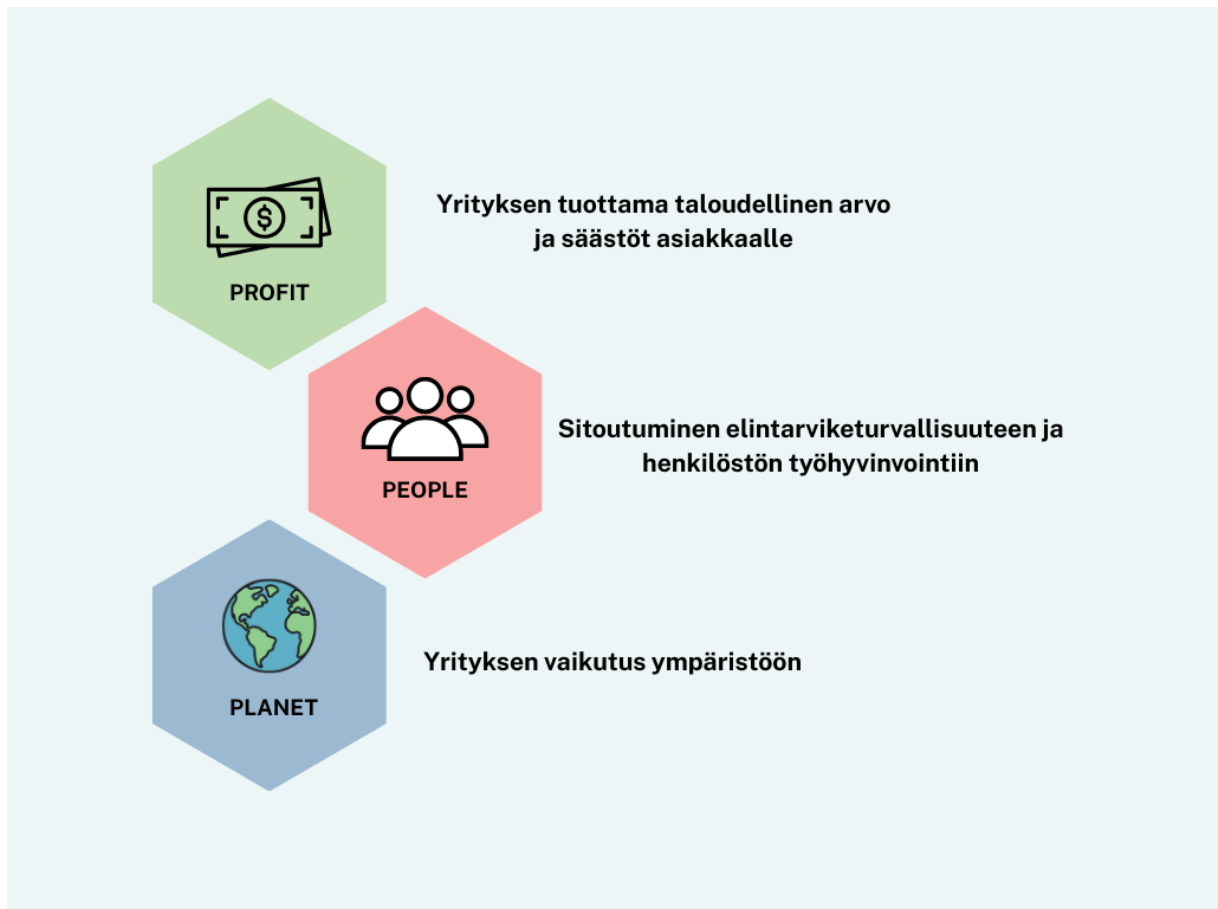
Asiantuntijahavaintojen mukaan nykyinen toimintatapa, jossa ravintolan oma henkilökunta suorittaa pesut, on usein tehoton: se vie yhdeltä työntekijältä noin kuusi tuntia työaikaa ja sisältää suuren riskin laitteen rikkoutumisesta osaamattoman käsittelyn vuoksi. Lisäksi puutteellinen hygienia aiheuttaa terveysriskejä (listeria) ja taloudellisia riskejä laitteiden automaattisten lukitusjärjestelmien vuoksi (Puuska 2025). Tämä analyysi vahvistaa, että markkinoilla on tilaa erikoistuneelle puhdistuspalvelulle, joka yhdistää teknisen laiteosaamisen, säännöllisen hygieniapesun sekä syvällisen ymmärryksen laitteiden ennakoivasta huollosta.

### 3 Vastuullisuus yritystoiminnassa

Tässä luvussa käsitellään vastuullisuutta yritystoiminnassa kestäväen kehityksen näkökulmasta. Vastuullisuutta tarkastellaan ekologisen, sosiaalisen ja taloudellisen kestävyuden kautta, jotka muodostavat perustan vastuulliselle ja pitkäjänteiselle liiketoiminnalle.

Vastuullisuuden teoreettisena viitekehystenä tässä työssä käytetään Triple Bottom Line -mallia (TBL). Mallin mukaan yrityksen menestystä ei tule mitata ainoastaan taloudellisen tuloksen perusteella, vaan huomioon on otettava myös sosiaalinen ja ympäristöllinen vaikuttavuus. Nämä kolme osa-alueetta tunnetaan usein termillä "People, Planet, Profit" (Miller 2023). Euroopan investointipankin (2022) mukaan mallin tavoitteena on kannustaa yrityksiä tarkastelemaan liiketoimintansa kokonaisvaltaista vaikutusta yhteiskuntaan ja ympäristöön, jolloin taloudellinen kannattavuus kulkee käsi kädessä kestäväen kehityksen kanssa. Luvun alaluvut on jaoteltu tämän mallin mukaisesti.

**Kuva 1.** Triple Bottom Line -malli (mukaillen Miller 2023).

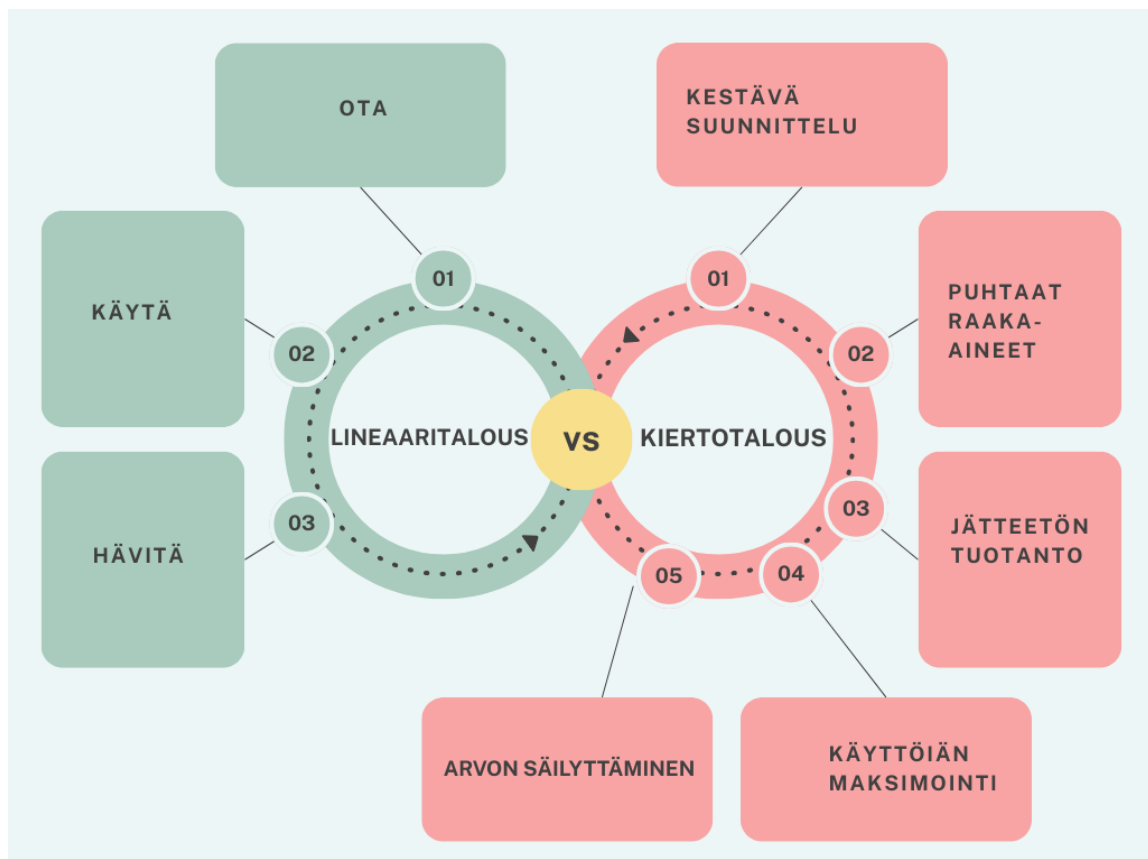


### 3.1 Ekologinen kestävyys

Ympäristövastuullista toimintaa on perinteisesti mitattu ekologisella jalanjäljellä tai hiilijalanjäljellä, joka kuvaa uusiutuvien luonnonvarojen kulutusta ja toiminnasta syntyviä päästöjä (Hakanen 2025, 153). Hiilijalanjälki on yrityksille tärkeä työkalu, koska se tekee näkymättömästä näkyvää ja auttaa kohdistamaan toimenpiteet sinne, missä vaikutus on suurin, kuten energiatehokkuuden parantamiseen (Hakanen 2025, 154). Tässä liiketoiminnassa painopiste on kuitenkin ekologisessa kädenjäljessä, joka mittaa yrityksen tuottamia myönteisiä vaikutuksia ympäristöön. Kun yritys kehittää palvelun, joka auttaa asiakkaita säästämään energiaa, sen positiivinen vaikutus kertautuu moninkertaiseksi (Hakanen 2025, 156).

Ekologinen kestävyys kytkeytyy tässä liiketoiminnassa vahvasti kiertotalouteen. Se on talousmalli, jossa tuotteiden ja resurssien arvo pyritään säilyttämään mahdollisimman pitkään (Hakanen 2025, 164). Kiertotaloudessa kulutus perustuu omistamisen sijaan palveluihin, kuten korjaamiseen ja huoltamiseen, ja yrityksen malli perustuukin erityisesti laitteiden elinkaaren pidentämiseen (Hakanen 2025, 164–166). Käytännön asiantuntijahavaintojen mukaan laitteiden osaamaton pesu ja huolto lisäävät merkittävästi riskiä laitteiden ennenaikaiseen rikkoutumiseen, mikä on suorassa ristiriidassa kestävän resurssien käytön kanssa (Puuska 2025). Kiertotalouden ja perinteisen lineaaritalouden erot on esitetty kuvassa 1.

**Kuva 2.** Lineaaritalouden ja kiertotalouden vertailu (mukaillen Hakanen 2025).



Elinkaaren pidentämisen lisäksi asiantuntijatason huollolla on suora vaikutus laitteiden energiatehokkuuteen. Pikaravintoloiden kylmälaitteiden lauhduttimet (kondensaattorit) keräävät itseensä pölyä ja rasvaa, mikä heikentää laitteen lämmönsiirtokykyä ja pakottaa kompressorin toimimaan suuremmalla teholla. Kansainvälisten energiatehokkuustutkimusten mukaan likaiset lauhduttimen kennot voivat lisätä kompressorin energiankulutusta jopa 30 % verrattuna puhtaisiin kennoihin (U.S. Department of Energy 2024). Myös alan standardijärjestöjen mukaan säännöllinen puhdistus parantaa energiatehokkuutta tyypillisesti 10–15 %, sillä se estää kompressoria käymästä jatkuvasti ylikierroksilla (Aermec 2024).

Käytännön asiantuntija-arvioiden mukaan tämä tarkoittaa pikaravintolaympäristössä noin 20–30 % säästöä laitekohtaisessa sähkönkulutuksessa (Puuska 2025). Yksittäisen laitteen kohdalla tämä voi vastata jopa 800 kWh vuotista säästöä. Tarjoamalla tuotteiden sijaan toivottua lopputulosta eli puhdasta ja energiatehokasta laitetta, yritys luo asiakkaalle taloudellista lisäarvoa ja samalla kasvattaa omaa liiketoimintaansa kestäväällä tavalla (Hakanen 2025, 165–166).

### 3.2 Sosiaalinen kestävyys

Sosiaalinen vastuullisuus on yksinkertaisimmillaan vastuuta ihmisistä ja heidän oikeuksistaan, oli kyse sitten yrityksen omista työntekijöistä, asiakkaista, yhteistyökumppaneista tai laajemmasta yhteisöstä (Hakanen 2025, 176). Se pitää sisällään vastuun ihmisten hyvinvoinnista, turvallisuudesta ja osaamisen kehittämisestä (Hakanen 2025, 177). Elintarvikealalla sosiaalinen vastuullisuus kulminoituu tuotevastuuseen, mikä tarkoittaa, että palvelun tarjoaja on vastuussa toimintansa aiheuttamista terveysvaikutuksista tai riskeistä (Hakanen 2025, 191–192).

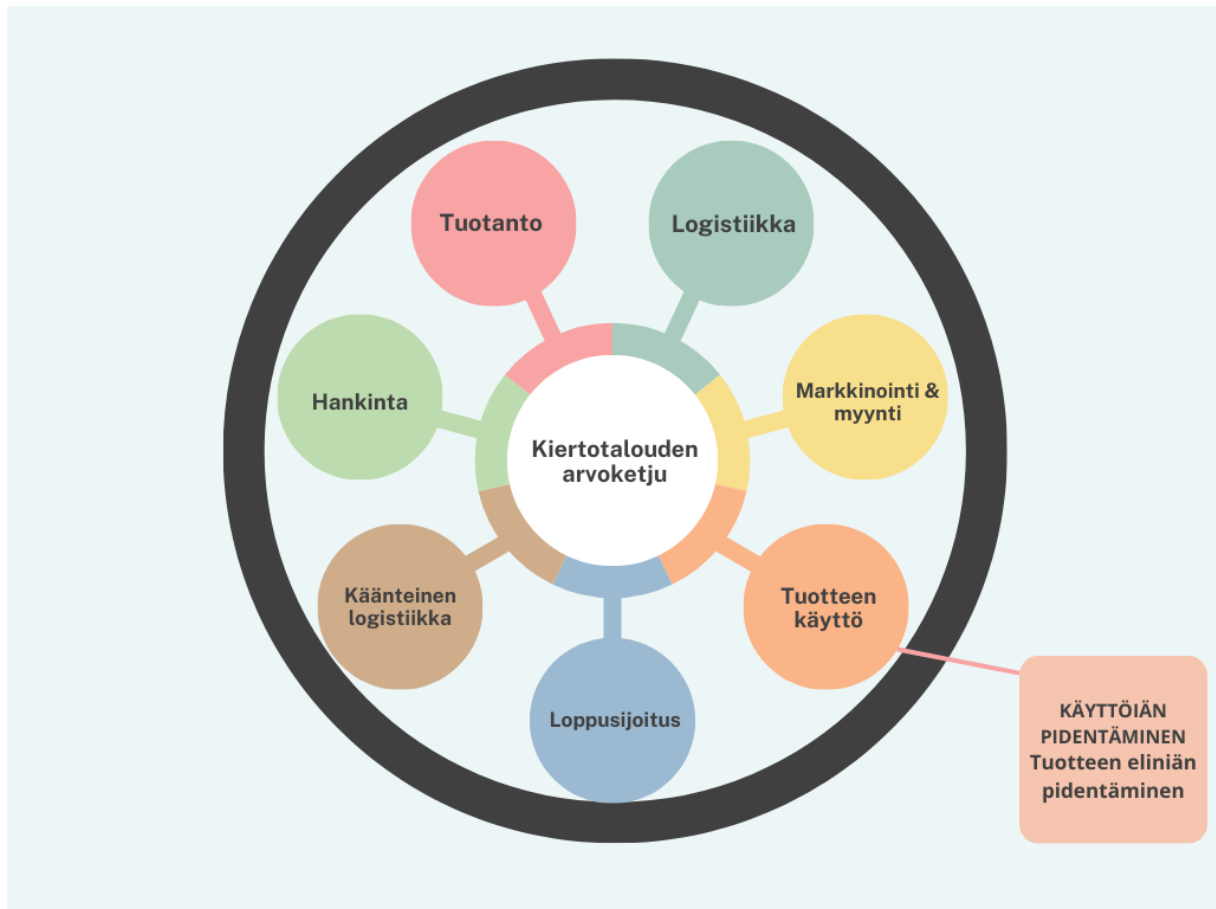
Ruokaturvallisuuden edistäminen on tämän liiketoiminnan kriittisin sosiaalisen vastuun muoto. Ruokaviraston tilastojen mukaan suurin osa ruokamyrkytys-epidemiaista todetaan ravintoloissa ja kahviloissa (Ruokavirasto 2024, 15). Asiantuntijahavaintojen mukaan pastöroidut laitteet on huollettava ja pestävä 14–30 vuorokauden välein, jotta estetään vaarallisten bakteerien, kuten listerian, kasvu (Puuska 2025). Modernit laitteet sisältävät teknisen varmistuksen, joka lukitsee koneen, jos pesua ei suoriteta ajallaan, mikä on suora osoitus tuotevastuun merkityksestä turvallisuuden takaajana (Puuska 2025; Hakanen 2025, 192).

Asiakasyrityksen henkilöstön hyvinvointi ja työturvallisuus ovat myös osa sosiaalista kestävyyttä. Vaativien elintarvikelaitteiden perusteellinen pesu on teknisesti haastavaa ja aikaavievää. Esimerkiksi pastöroivan jäätelökoneen puhdistus vie yhdeltä työntekijältä arviolta kuusi tuntia työaikaa (Puuska 2025). Tämä korostaa ulkoistetun palvelun tarvetta, jotta ravintolan oma henkilökunta voi keskittyä asiakaspalveluun ja myyntiin. Osaamaton käsittely pesun aikana lisää riskiä laitteen rikkoutumisesta ja aiheuttaa henkilöstölle ylimääräistä stressiä (Puuska 2025). Ulkoistamalla nämä prosessit asiantuntijalle, asiakasyritys varmistaa turvalliset työolosuhteet ja antaa henkilökunnalleen mahdollisuuden keskittyä heidän ydinosaamiseensa (Hakanen 2025, 176).

### **3.3 Taloudellinen kestävyys**

Taloudellinen vastuullisuus tarkoittaa arvonluontia siten, että toiminta on kannattavaa ja kestävää koko arvoketjussa (Hakanen 2025, 131–132). Arvoketjun hallinta auttaa yritystä tarjoamaan asiakkaalle lisäarvoa ja kehittämään toimintatapoja, jotka minimoivat resurssien hukan. Yritys edistää taloudellista vastuullisuutta huolehtimalla siitä, ettei laitteisiin sitoutunutta arvoa hukata ennenaikaisesti lyhyiden elinkaarten tai puutteellisen huollon vuoksi (Hakanen 2025, 133). Kiertotalouden arvoketjussa huoltopalvelu sijoittuukin keskeiseen rooliin, jossa tuotteen käyttöarvoa ylläpidetään ja pidentään (ks. kuva 2).

**Kuva 3.** Kiertotalouden arvoketju ja huollon rooli tuotteen käyttöiän pidentämisessä (mukailen Hakanen 2025).



Liiketoiminnan resilienssi eli kyky sietää häiriöitä ja mukautua muutoksiin on keskeinen osa yrityksen pitkän aikavälin kestävyyttä (Hakanen 2025). Käytännön tasolla tätä resilienssiä vahvistetaan huolellisella riskienhallinnalla, kuten asianmukaisilla vastuuvakuutuksilla, jotka suojaavat yritystä ja asiakasta mahdollisilta vahingoilta (Makkonen & Karhu 2025). Myös yritysmuodon valinta, kuten osakeyhtiö, tukee taloudellista selkeyttä ja ammattimaista hallintoa.

Taloudellista vastuuta toteutetaan myös hallinnollisella tehokkuudella ja joustavilla henkilöstöratkaisuilla. Hyödyntämällä rekrytoinnissa kumppaneita, kuten henkilöstövuokrausyrityksiä, yritys pystyy hallitsemaan kiinteitä kulujaan kysynnän mukaan, mikä turvaa liiketoiminnan jatkuvuutta alkuvaiheessa (Makkonen & Karhu 2025). Samalla tämä malli voi tarjota työntekijälle paremman sosioekonomisen turvan mahdollistamalla muiden työtehtävien vastaanottamisen saman kanavan kautta, mikäli yrityksen tarjoama työtuntimäärä vaihtelee.

Ammattimainen ylläpito on asiakkaalle kustannustehokasta, sillä se vähentää kalliita myyntikatkoja, jotka johtuvat laitteiden pakotetuista lukitustiloista, ja optimoi laitteiden energiankulutusta (Hakanen 2025; Puuska 2025). Säännöllinen huoltopuhdistus suojaa asiakkaan tekemää investointia: kun laitteen käyttöikä pitenee, asiakas välttyy uusien laitteiden kalliilta ja

ennenaikaisilta hankintakustannuksilta, mikä parantaa asiakasyrityksen pitkän aikavälin taloudellista vakautta (Hakanen 2025, 166).

## 4 Hygienia ja laitteiden huollon merkitys

Tässä luvussa käsitellään elintarvikelaitteiden puhdistusprosessin teknisiä vaatimuksia ja hygienian merkitystä osana ravintolan omavalvontaa. Luvussa esitellään keskeiset laiteryhvät, niiden kriittiset huoltokohteet sekä asiantuntijatason puhdistuksen tuottama lisäarvo asiakasyritykselle.

### 4.1 Laitteet ja riskialueet, joissa tarvitaan säännöllistä puhdistusta

Ammattilaistasoista puhdistusta ja teknistä ylläpitoa vaativia laitteita on pikaravintola- ja kaupan alalla lukuisia. Näitä ovat esimerkiksi ruokakauppojen kylmävitriinit, uunit, salaattibaarit sekä tuoremehukoneet, ananaskoneet, joiden hygieniavaatimukset ovat korkeat. Tässä opinäytetyössä tarkastelu rajataan kuitenkin kolmeen teknisesti vaativimpaan esimerkkilaitteeseen: yhdistelmämalliseen jäätelökoneeseen, jääpalakoneeseen sekä rasvakeitimeen. Nämä laitteet on valittu niiden monimutkaisuuden, suuren käyttöasteen ja kriittisen hygieniavaikutuksen vuoksi.

Asiantuntijahaastattelussa tunnistettiin useita vaativia laiteryhmiä, kuten yhdistelmäkoneet Taylor C602, C606, C708 ja C716. Vaikka perushuoltoperiaatteet ovat malleissa samankaltaisia, tässä työssä syvennytään erityisesti Taylor C602 -malliin, sillä se on valmistettu yksinomaan McDonald's-ketjun tarpeisiin (Puuska 2025; Taylor 2004b).

**Jäätelö- ja pirtelökone** (Taylor C602): Kyseessä on teknisesti erittäin monimutkainen laite, joka sisältää integroidun esanssijärjestelmän pirtelöille. Valmistajan ohjeistuksen mukaan laitteen ylläpito vaatii tiukkaa puhdistusprotokollaa, jossa kymmenet osat on purettava ja pestävä erikoisharjoilla vähintään 14–30 vuorokauden välein (Taylor 2004b, 9). Laitteen automaattinen lämpökäsittelyprosessi ei korvaa mekaanista puhdistusta, ja virheellinen voitelu tai asennus johtaa välittömiin laiterikkoihin (Puuska 2025). Laitteen kriittisyyttä korostaa sen automaattinen valvontajärjestelmä: mikäli valmistajan ja viranomaisten edellyttämää harjapuhdistusta ei suoriteta ajallaan, kone menee niin sanottuun kovaan lukitustilaan (Hard Lockout), jolloin myynti estyy kokonaan (Taylor 2004b, 4).

**Jääpalakoneet** (esim. Manitowoc EC-sarja): Jääpalat luokitellaan helposti pilaantuviksi elintarvikkeiksi, minkä vuoksi laitteen sisäpuolinen puhtaus on kriittistä. Valmistajan huolto-ohjeen mukaan laite vaatii säännöllistä kemiallista puhdistusta (Cleaning) ja desinfiointia (Sanitizing) vähintään puolen vuoden välein tai useammin, mikäli paikalliset terveysviranomaiset niin vaativat. Erityisiä riskialueita ovat vesijärjestelmän osat, kuten vesisäiliö, jakoputket ja haihdutin, joihin kertyy kalkkia sekä biofilmiä eli bakteerikasvustoa, joka voi saastuttaa jääpalat ja aiheuttaa terveysriskin. (Manitowoc 2010, 4-1). Ruokaviraston (2024) mukaan

säännöllinen huolto on välttämätöntä mikrobien kasvun estämiseksi. Kalkin kertyminen haihduttimeen hidastaa jään muodostumista, mikä lisää sähkön- ja vedenkulutusta ja altistaa kompressorin ennenaikaiselle kulumiselle (Manitowoc 2010).

**Rasvakeittimet** (esim. Frymaster LOV): McDonald'sin käyttämien Frymaster-keittimien puhdistuksessa painottuu säännöllinen syväpuhdistus (Boil-out). Ohjekirja (Frymaster 2011, 6-1) korostaa, että lämmitysvastukset on puhdistettava karstasta, jotta lämmönsiirto pysyy optimaalisena. Rasvan kertyminen komponentteihin on kriittistä paitsi hygienian, myös paloturvallisuuden ja laitteen teknisen toimintavarmuuden kannalta. Puhtaat lämmitysvastukset estävät öljyn ennenaikaista hapettumista ja palamista, mikä pidentää paistoöljyn käyttöikää ja tuo asiakkaalle merkittäviä kustannussäästöjä. (Frymaster 2011; Puuska 2025)

## 4.2 Palvelun laadunvarmistus ja taloudellinen merkitys

Palvelu perustuu valmistajien virallisiin huolto-ohjeisiin ja määräaikaistarkastuksiin. Esimerkiksi Taylor C602 -oppaan mukainen säännöllinen kunnossapito sisältää kuluvien osien, kuten tiivisteiden ja venttiilien, tarkastamisen jokaisen pesun yhteydessä (Taylor 2004b, 16).

Laitteiden energiatehokkuuden ja käyttöiän kannalta kriittisin huoltotoimenpide on lauhduttimen säännöllinen puhdistus. Kuten laitevalmistajat ohjeistavat (esim. Taylor 2004b), tukkeutunut lauhdutin estää ilmanvaihdon, mikä johtaa kompressorin ylikuumentumiseen ja merkittäväan sähkönkulutuksen kasvuun. Yrityksen palveluun kuuluu lauhduttimien puhdistus, jolla varmistetaan laitteen optimaalinen toiminta.

Laadunvarmistuksella on suora yhteys yrityksen kustannustehokkuuteen ja vastuullisuuteen. Manitowoc-huolto-ohjeen (2010, 4-1) mukaan säännöllinen puhdistus säästää energiaa ja vettä. Myös Frymaster-ohjeistus vahvistaa, että puhtaat vastukset varmistavat tasaisen lämmönjaon, mikä säästää sähköä ja pidentää paistoöljyn käyttöikää. Kuten aiemmin todettu, asiantuntijatasen puhdistus voi vähentää kylmälaitteiden sähkönkulutusta jopa 20–30 % (Puuska 2025).

Ulkoistamalla pesun asiantuntijalle asiakas siirtää vastuun teknisestä suorituksesta ja hygienian toteutumisesta palveluntarjoajalle. Taloudellisesti palvelun merkitys korostuu laitteiden elinkaaren pidentymisenä, energiansäästönä ja operatiivisen tehokkuuden kasvuna, kun ravintolan henkilökunta vapautuu raskaasta ja riskialttiista puhdistusprosessista (Puuska 2025; Makkonen & Karhu 2025).

## 5 Tuotoksen toteutuksen kuvaus

Tässä luvussa kerrotaan, miten Teknoclean Oy:n liiketoimintasuunnitelma syntyi. Työ eteni vaiheittain, ja jokainen vaihe auttoi tarkentamaan lopullista suunnitelmaa.

### 5.1 Suunnittelun käynnistäminen ja tiedon kerääminen

Työ alkoi tammikuussa 2026. Koska visio yrityksestä oli vahva heti alusta alkaen, liiketoimintasuunnitelman eli tuotoksen tekeminen aloitettiin samaan aikaan opinnäytetyön teoriaosuu- den kanssa. Tämä oli toimiva malli, sillä teoriaan etsitty tieto tuki ja vahvisti suoraan tuotok- sen rakentamista.

Tärkeää käytännön tietoa saatiin haastattelemalla alan asiantuntijoita ja yrittäjiä: Teemu Puuska, Dayton Oy:n huoltopäällikkö (Liite 3). Miia Makkonen ja Petri Karhu, McDonald's- yrittäjät (Liite 4). Vaikka asiantuntijahaastatteluiden määrä on rajallinen, haastatellut henkilöt ovat edustamiensa alojen kokeneita ammattilaisia, ja heillä on pitkäaikainen kokemus pikara- vintola-alasta ja laitehuollosta. Heidän tarjoamansa tieto on laadullisesti korkeatasoista ja se on antanut ymmärryksen alan operatiivisista haasteista. Tiedostetaan kuitenkin, että laajempi otanta olisi voinut tuoda vielä monipuolisempia näkökulmia markkinapotentiaaliin.

### 5.2 Palvelun ideointi ja laskelmien aloittaminen

Suunnitteluprosessissa määriteltiin tarkasti, mitä yritys tekee ja kenelle. Idea perustuu per- heyryitysmalliin, jossa yhdistyy kahden eri alan osaaminen. Liikeidea sai alkunsa Teemu Puuskan pitkästä kokemuksesta ja teknisestä asiantuntemuksesta ravintola laitteiden pa- rissa. Minun roolini tässä kehitysprosessissa on ollut liiketoiminnan rakenteiden, strategian ja talouden suunnittelu.

Asiantuntijahaastattelujen avulla sain vahvistuksen sille, että ravintoloiden suurin ongelma on jäätelökoneiden pesuun kuluva pitkä aika (noin 6 tuntia) ja pelko laitteiden rikkoutumisesta huollon aikana. Tässä vaiheessa tein myös ensimmäiset omat laskelmat (alustava laskelma, Liite 2), jotta nähtiin idean taloudellinen mahdollisuus ja yrityksen alustava kulurakenne.

### 5.3 Suunnitelman hiominen ja Business Helsinki -tapaaminen

Kirjoitusprosessin aikana suunnitelmaa muutettiin merkittävästi, jotta siitä saatiin mahdolli- simman turvallinen. Merkittävä askel oli tapaaminen Business Helsingin yritysneuvojan kanssa 1.4.2026.

Aluksi Business Helsingin viralliset laskelmapohjat tuntuivat monimutkaisilta käyttää. Tämän vuoksi olin valmistellut tapaamista varten oman Excel-laskelman (Liite 2), jolla testasin

alustavasti liikeidean kannattavuutta ja taloudellista raamia. Tapaamisen aikana virallisen pohjan logiikka selkeni, ja saimme siirrettyä ja tarkennettua luvut Business Helsingin viralliseen laskelmapohjaan.

Tapaaminen oli erittäin hyödyllinen, sillä sieltä saatiin asiantuntijan näkemys ja varmistus laskelmien paikkansapitävyydelle. Se, että ulkopuolinen asiantuntija tarkisti ja hyväksyi suunnitelman, vahvisti merkittävästi omaa luottamusta yritysideaan. Tapaamisen pohjalta tehtiin tärkeät strategiset päätökset: riski päätettiin minimoida siirtymällä alihankintamalliin ja yritys päätettiin käynnistää kokonaan omalla rahalla ilman ulkopuolista pankkilainaa.

Opinnäytetyön liitteenä esitetään alustava kannattavuuslaskelma (Liite 2), jolla on testattu liikeidean taloudellista raamia prosessin alkuvaiheessa. Business Helsingin asiantuntijan kanssa laaditut lopulliset ja yksityiskohtaiset talouslaskelmat on jätetty julkisesta raportista pois liikesalaisuuksien suojaamiseksi, ja ne on toimitettu erillisenä tiedostona vain ohjaajalle arviointia varten.

#### **5.4 Valmis lopputulos**

Lopullinen liiketoimintasuunnitelma (Liite 1) ja virallisella pohjalla tehdyt laskelmat valmistuivat huhtikuussa 2026. Tuotos antaa selkeän ohjeen yrityksen pyörittämiseen. Se on tehty niin, että se toimii sekä yrittäjän omana oppaana että virallisena asiakirjana viranomaisille starttirahahakemusta varten.

## 6 Tulokset ja tavoitteiden saavuttaminen

Tässä luvussa esitellään opinnäytetyön tuloksena syntynyt tuotos ja arvioidaan, kuinka hyvin sille asetetut tavoitteet toteutuivat.

### 6.1 Tuotoksen esittely

Opinnäytetyön konkreettisenä tuloksena syntyi Teknoclean Oy:n liiketoimintasuunnitelma ja siihen liittyvät talouslaskelmat. Tuotos on jaettu kolmeen pääosaan:

1. Liiketoimintasuunnitelma (Liite 1): Kirjallinen raportti, joka kuvaa yrityksen liikeidean, palveluprosessin, markkinatilanteen ja strategiset valinnat.
2. Alustavat laskelmat (Liite 2): Projektin alkuvaiheessa tehdyt omat laskelmat, jotka toimivat pohjana idean testaamiselle.
3. Viralliset talouslaskelmat (jätetty julkisesta raportista pois): Business Helsingin pohjalle laaditut rahoitus-, kannattavuus- ja kassavirtalaskelmat. Laskelmat osoittavat yrityksen olevan velaton ja kannattava heti alkumetreiltä lähtien.

### 6.2 Tavoitteiden saavuttaminen

Opinnäytetyön tavoitteena oli luoda ammattimainen ja rahoituskelpoinen liiketoimintasuunnitelma, jonka avulla yritystoiminta voidaan käynnistää turvallisesti. Nämä tavoitteet saavutettiin projektin aikana onnistuneesti. Liiketoimintasuunnitelma ja siihen liittyvät talouslaskelmat on tarkastettu ulkopuolisen asiantuntijan toimesta Business Helsingissä, ja ne täyttävät starttirahahakemukselle asetetut vaatimukset.

Asiakastarpeen varmistaminen toteutui haastatteleamalla alan kokeneita yrittäjiä ja asiantuntijoita, joiden antama palaute vahvisti palvelulle olevan selkeää kysyntää markkinoilla. Projektin aikana tehty strateginen muutos, eli siirtyminen alihankintamalliin ja velattomaan rahoitukseen, auttoi saavuttamaan tavoitteen taloudellisten riskien minimoimisesta. Lopullinen tuotos on selkeä ja käytännönläheinen kokonaisuus, joka antaa hyvät edellytykset Teknoclean Oy:n perustamiselle ja tulevalle toiminnalle.

## 7 Pohdinta

Opinnäytetyöprosessi on ollut kokonaisuudessaan erittäin palkitseva ja opettavainen. Olen suhtautunut tähän työhön koko ajan muuna kuin pelkkänä opintosuorituksena, sillä kyseessä on todellinen liiketoiminta-idea ja perheyriksen perustaminen. Tämä asenne on lisännyt merkittävästi motivaatiota ja kiinnostusta aihetta kohtaan koko prosessin ajan. Työ on mahdollistanut aiheeseen syventymisen tavalla, joka on vaatinut tiedon tarkistamista, huolellista suunnittelua, omien ratkaisujen kyseenalaistamista ja tarkkojen laskelmien tekemistä.

Koska vastuullisuus oli opinnäytetyöni tietoperustan keskeisin teema, oli erittäin mielenkiintoista nähdä, miten se siirtyi osaksi käytännön liiketoimintasuunnitelmaa. Prosessin aikana vahvistui näkemys siitä, että Teknoclean Oy:n liiketoiminnan ydin – laitteiden elinkaaren pidentäminen ja energiatehokkuuden parantaminen – on suoraan kytköksissä kestävään kehitykseen. Tämä teoreettinen ymmärrys auttoi minua perustelemaan yrityksen arvoa myös asiakkaille: kyse ei ole vain puhtaudesta, vaan vastuullisesta omaisuuden hoidosta ja resursien säästämisestä.

Huomasin prosessin aikana, että Haaga-Heliassa käydyt restonomiopinnot tukivat työn jokaista vaihetta erinomaisesti. Opintojen antama pohja auttoi ymmärtämään ravintola-alan tarpeita ja liiketoiminnan peruseriaatteita. Käytännön haastattelut alan asiantuntijoiden ja yrittäjien kanssa sekä asiantuntijatapaaminen Business Helsingissä olivat projektin onnistumisen kannalta todella tärkeitä. Nämä kohtaamiset antoivat arvokasta palautetta ja vahvistivat luottamusta omaan tekemiseen ja liikeidean toimivuuteen.

Olen erityisen ylpeä siitä, että onnistuin pysymään asetetussa aikataulussa työn jokaisessa vaiheessa. Opinnäytetyön lopputuloksena syntynyt tuotos on täysin käyttökelpoinen, ja se voidaan lähettää sellaisenaan starttirahahakemuksen liitteeksi. Työ vastaa siten täysin sille asetettuja tavoitteita. Myös teoreettinen osuus muodostui loogiseksi ja perusteelliseksi kokonaisuudeksi, joka tukee varsinaista liiketoimintasuunnitelmaa. Tiedonhaku onnistui hyvin, ja löysin monipuolisia lähteitä aina ammattikirjallisuudesta kansainvälisiin tilastoihin ja laitteiden virallisiin huolto-ohjeisiin.

Yksi merkittävimmistä oppimiskokemuksista oli Excel-pohjaisten talouslaskelmien hallitseminen sekä yrittäjyydessä hyödyllisten taloussuunnittelu- ja tiedonhakutaitojen kehittyminen.

Opinnäytetyöhön liittyy myös rajoitteita. Aineisto perustuu rajalliseen määrään asiantuntijahaastatteluja, mikä voi vaikuttaa markkinapotentiaalın arvioinnin kattavuuteen. Jatkossa liiketoiminnan kehittämisessä keskeistä on seurata kysynnän toteutumista ja palvelun kannattavuutta käytännön kokemuksen perusteella.

## Lähteet

Aermec. 2024. Neglecting coil cleaning can be a false economy. Verkkosivu. <https://global.aermec.com/en/neglecting-coil-cleaning-can-be-a-false-economy/>. Luettu 4.2.2026.

Business Helsinki. 2025. Liiketoimintasuunnitelma ja oppaat yrityksen perustamiseen. Verkkosivusto. <https://businesshelsinki.fi/yrityksen-perustaminen/liiketoimintasuunnitelma/>. Luettu 15.1.2026.

Euroopan investointipankki 2022. The triple bottom line: Why it matters for the environment and for business. Viitattu 9.3.2026. Saatavissa: <https://www.eib.org/en/stories/triple-bottom-line-environment>

Frymaster. 2011. Operator's Manual: Frymaster BIELA14 Series Gen II LOV™ Electric Fryer. Manufactured for McDonald's. Frymaster L.L.C.

Hakanen, M. 2025. Vastuullinen liiketoiminta ja kiertotalous. Helsinki: Edita Publishing.

Hesso, J. 2024. Hyvä liiketoimintasuunnitelma. Helsinki: Kauppakamari.

Makkonen, M. & Karhu, P. 2025. McDonald's-yrittäjät. Yhteishaastattelu 12.11.2025. Porvoo.

Manitowoc. 2010. Asennus-, käyttö- ja huolto-ohjeet: EC Series Jääpalakoneet. Manitowoc Ice.

Miller, K. 2023. What is the Triple Bottom Line? Harvard Business School Online. Päivitetty 16.8.2023. Viitattu 9.3.2026. Saatavissa: <https://online.hbs.edu/blog/post/what-is-the-triple-bottom-line>

Puuska, T. 2025. Huoltopäällikkö, Dayton Oy. Asiantuntijahaastattelu 5.1.2026. Vantaa.

Ruokavirasto 2024. Elintarvike- ja vesivälitteiset epidemiat Suomessa vuosina 2020–2022. Ruokaviraston julkaisuja 10/2024. Luettu 4.2.2026. Saatavilla: [https://www.ruokavirasto.fi/globalassets/teemat/zoonosikeskus/ruokamyrkytykset/ruokamyrkytykset-suomessa/ruokaviraston\\_julkaisuja\\_1\\_2024.pdf](https://www.ruokavirasto.fi/globalassets/teemat/zoonosikeskus/ruokamyrkytykset/ruokamyrkytykset-suomessa/ruokaviraston_julkaisuja_1_2024.pdf)

Suomi.fi 2024. Yrityksen perustaminen. Digi- ja väestötietovirasto. Luettu 12.2.2026. Saatavilla: <https://www.suomi.fi/yritykselle/yrityksen-perustaminen>

Taylor. 2004b. Taylor-malli C602. Yhdistelmämallinen pirtelö- ja pehmytjätelökone. Tiivistetty käyttöopas. Valmistettu yksinomaan McDonald'sia varten. Taylor Company.

U.S. Department of Energy. 2024. Energy-Efficient Appliances: Maintenance Recommendations. Verkkosivusto. <https://www.energy.gov/energysaver/appliances-and-electronics>. Luettu 4.2.2026.

Yrittäjät.fi. 2025. Suomen Yrittäjät. Tietopankki yrityksen perustamisesta ja vastuullisuudesta. Verkkosivusto. <https://www.yrittajat.fi/tietopankki/yrityksen-perustaminen/>. Luettu 20.1.2026.

# Liiketoimintasuunnitelma

Yrityksen (suunniteltu)nimi:

Teknoclean Oy

Yrittäjän nimi:

Olga Puuska, Teemu Puuska

# Sisällysluettelo

|   |           |
|---|-----------|
| <b>Liiketoimintasuunnitelma</b> .....           | <b>1</b>  |
| <b>Taustatiedot</b> .....                       | <b>3</b>  |
| 1. <b>Liikeidea</b> .....                       | <b>4</b>  |
| 2. <b>Oma osaaminen</b> .....                   | <b>4</b>  |
| 3. <b>SWOT-analyysi</b> .....                   | <b>7</b>  |
| 4. <b>Tuotteet ja palvelut</b> .....            | <b>8</b>  |
| 5. <b>Kenelle ja miksi?</b> .....               | <b>9</b>  |
| 6. <b>Miten toimin?</b> .....                   | <b>11</b> |
| 7. <b>Toimintaympäristö</b> .....               | <b>13</b> |
| 8. <b>Kestävä kehitys ja yritysvastuu</b> ..... | <b>14</b> |
| 9. <b>Visio</b> .....                           | <b>17</b> |
| 10. <b>Muuta huomioitavaa</b> .....             | <b>18</b> |
| 11. <b>Oma yritykseni</b> .....                 | <b>19</b> |

## Taustatiedot

|   |
|---|
| Toimiala:<br>Laitahuoltoa tukeva hygienia- ja erikoispuhdistuspalvelu ravintoloille ja päivittäistavarakaupoille. |
| Yhtiömuoto:<br>Osakeyhtiö   |
| Osoite:<br>Pihkakuja 4D 15  |
| Postinumero:<br>02840   |
| Postitoimipaikka:<br>Espoo  |
| Yrityksen perustamisvuosi:<br>2026  |
| Henkilöstömäärä:<br>2 yrittäjä ja alihankinta   |
| Internet-osoite:<br>teknoclean.fi   |
| Y-tunnus:   |
| Yrityksen omistajat ja omistusosuudet prosentteina:<br>Olga Puuska, Teemu Puuska 50/50                            |

# 1. Liikeidea

Kuvaile liikeideasi lyhyesti. Mieti, että kerrot ulkopuoliselle kuulijalle ensimmäistä kertaa, millaista yritystä olet perustamassa. Mitä yritys myy, kuka on asiakas ja miten myynti tapahtuu. Jos yritykselläsi on erilliset toimitilat, missä ne sijaitsevat. Ytimekäs, selkokielen ja täsmällinen kuvaus. Kirjoita teksti alla olevaan laatikkoon.

Yritys tarjoaa ravintoloille ja ruokakaupoille ammattimaisia hygieniapuhdistuksia ja laitepesuja korkean riskin elintarvikelaitteille, kuten pastöroiville jäätelökoneille, jääpalakoneille, rasvakeittimille, buffeteille ja uuneille. Palvelun tavoitteena on pidentää laitteiden käyttöikä, vähentää rikkoutumisia sekä parantaa elintarviketurvallisuutta.

Ensisijaisia asiakkaita ovat pikaruokaravintolat ja päivittäistavarakaupat, joissa laitteiden suuri käyttöaste, henkilökunnan vaihtuvuus ja kiireinen työtahti lisäävät ammattimaisen puhdistuksen tarvetta.

Toimimme kestävän kehityksen periaatteilla:

- **Ekologinen kestävyys:** laitteiden käyttöiän pidentäminen ja energiatehokkuuden parantaminen
- **Sosiaalinen kestävyys:** turvallinen ja hygieeninen asiakaskokemus sekä henkilökunnan työkuorman keventäminen
- **Taloudellinen kestävyys:** asiakkaan korjauskulujen ja seisokkien väheneminen

Arvolupauksemme: luotettava, ennakoiva ja vastuullinen laitehuoltopalvelu, joka säästää aikaa, rahaa ja vähentää riskejä.

Palvelu perustuu ennakoivaan huoltomalliin, jossa puhdistukset tehdään säännöllisesti ennen kuin laitteiden likaantuminen, hygieniariskit tai tekniset viat aiheuttavat seisokkeja tai myyntikatkoja.

# 2. Oma osaaminen

Yrittäjyys on uskoa omaan osaamiseen. Mitä sellaista koulutus- ja työtaustaa tms. sinulla on, joka auttaa yrittäjäksi lähtemisessä? Jos osaaminen perustuu harrastuksiin tai muuhun osaamiseen, kirjoita omin sanoin, miksi osaat tämän toimialan yrittämisen. Entä onko sinulla aikaisempaa yrittäjäkokemusta tai oletko suorittanut yrittäjyyskoulutuksen? Kirjoita teksti alla olevaan laatikkoon.

## **Yrittäjätiimin osaaminen**

Yrityksen perustajina toimivat Olga Puuska ja Teemu Puuska, joiden osaaminen täydentää toisiaan. Tiimillä on vahva yhdistelmä hygienia-, palvelu- ja laitehuollon teknistä osaamista, mikä luo vankan pohjan ammattimaisille laitepesupalveluille.

### **Olga Puuska**

Koulutukseltaan kokki (2014), valmistuu restonomiksi keväällä 2026 (Haaga-Helia).

Työkokemus à la carte -ravintoloista, hotelleista ja fast food -ympäristöistä.

Toiminut vuodesta 2021 lähtien Espoon Cateringilla kiertävänä ruokapalveluesihenkilönä, vastaten useista toimipisteistä, henkilöstön ohjauksesta ja laadun varmistamisesta.

Vahva osaaminen ruokahygieniasta, omavalvonnasta ja elintarvikealan prosesseista.

Hyvä kokonaisuuksien hallinta ja käytännön kokemus vastuullisesta palvelutoiminnasta.

#### ***Rooli yrityksessä:***

Palveluprosessien seuranta, laadunhallinta ja asiakasyhteydet, henkilöstön koordinointi, hygieniäkäytäntöjen kehittäminen, markkinointi.

### **Teemu Puuska**

Yli 20 vuoden kokemus elintarvike- ja ravintolalaitteiden teknisestä huollosta ja pesuista.

Koulutukseltaan sähkö- ja tietoliikenneasentaja.

Työkokemusta mm. siivous- ja kaupan laitteiden huollosta, pullopalautuslaitteista, ammattikeittiölaitteista ja laitepesuista.

Toiminut huoltoteknikkona sekä vuodesta 2020 alkaen huollon esihenkilönä vastaten laajasta tiimistä sekä valtakunnallisesta alihankintaverkostosta.

Syvä käytännön tuntemus pastöroivien jäätelökoneiden, jääpalakoneiden, friteerauslaitteiden, kylmälaitteiden ja muiden riskilaitteiden puhdistus- ja huoltovaatimuksista.

**Rooli yrityksessä:**

Tekninen asiantuntijuus, palveluvalikoiman määrittely, pesuprosessien suunnittelu, turvallisuus, laitekohtaisten työmenetelmien kehittäminen ja henkilöstön tekninen koulutus.

**Yrittäjätiimin osaaminen** kattaa sekä laitteiden teknisen puhdistus- ja huolto-osaamisen että hygieniavaatimukseen, vastuullisuuteen ja asiakasprosesseihin liittyvän ammattitaidon.

### 3. SWOT-analyysi

SWOT-analyysissä voit tarkastella yritystoimintasi menestystekijöitä ja riskejä.

|   |   |
|---|---|
| <p style="text-align: center;"><b>Yrittäjän vahvuudet</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Vahva tekninen osaaminen ravintola- ja elintarvikelaitteista</li> <li>- Kokemus huollon esimiestyöstä ja alihankintaverkoston johtamisesta</li> <li>- Hygienia- ja ruokapalveluosaaminen</li> <li>- Ymmärrys alan käytännön haasteista</li> <li>- Asiakaslähtöinen ja vastuullinen palvelumalli</li> <li>- Todennettu markkinatarve</li> </ul> | <p style="text-align: center;"><b>Yrittäjän heikkoudet</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Uusi yritys ilman referenssejä</li> <li>- Talouden ja hallinnon osaaminen rakentuu osittain ulkoisten asiantuntijoiden tuen varaan alkuvaiheessa</li> <li>- Osaamisintensiivinen palvelu → rekrytointi/perehdytys kriittistä</li> </ul> |
| <p style="text-align: center;"><b>Markkinoiden mahdollisuudet</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Ulkoistettujen laitepesujen kasvava kysyntä</li> <li>- Viranomaisvaatimukseen sidotut pesut</li> <li>- Suuri tarve pastöroiville jäätelökoneille ja jääpalakoneille</li> <li>- Laajentuminen laite- tai aluekohtaisesti</li> <li>- Vastuullisuus kilpailuetuna</li> <li>- Mahdollisuus pitkäaikaisiin sopimusasiakkaisiin</li> </ul>   | <p style="text-align: center;"><b>Markkinoiden uhat</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Kilpailijat voivat kopioida palvelun</li> <li>- Laitevalmistajien mahdollinen laajentuminen pesupalveluihin</li> <li>- Ravintolan oman henkilöstön hyödyntäminen</li> <li>- Laiterikkojen riski, jos pesuprosessi epäonnistuu</li> </ul>   |

## 4. Tuotteet ja palvelut

Kuvaile yleisesti, mitä tuotteita tai palveluja tarjoat. Kirjoita teksti alla olevaan laatikkoon.

Yritys tarjoaa ravintoloille, pikaruokaketjuille ja päivittäistavarakaupoille elintarvikelaitteiden hygienia- ja erikoispuhdistuksia. Palvelu keskittyy korkean hygieniariskin laitteisiin, joiden puhdistuksessa tarvitaan erityisosaamista, valmistajien ohjeiden tuntemusta ja säännöllistä huoltorytmiä. Keskeisiä palveluita ovat pastöroivien jäätelö- ja pirtelökoneiden erikoispesut, jääpalakoneiden desinfiointit, lauhdutinpuhdistukset sekä rasvakeittimien syväpuhdistukset. Palvelu tuotetaan asiakkaan omissa tiloissa sovitun huoltosopimuksen tai yksittäisten tilausten perusteella.

### Tuotteet ja palvelu

Nimeä pääasialliset tuotteesi ja/tai palvelusi ja niiden hinta (tuntihinta, urakkahinta, jne.); kuvaile, mikä sen hyöty on asiakkaallesi ja onko sinulla jotain erityistä kilpailuetua muihin alan toimijoihin nähden. Kilpailuetua voi tulla esimerkiksi ajantasaisesta koulutuksesta, kielitaidosta, hinnoittelusta, tuotteen uutuusarvosta tai tietystä ominaisuudesta jne. Kirjoita teksti alla oleviin laatikoihin.

Tuote/palvelu 1:

#### **Jäätelö- ja pirtelökoneiden erikoispesu**

Tuotteen/palvelun hinta (alv 0 %)  
650e/käynti (6t pesu)

Kilpailuetu:

Palvelu sisältää laitteen purkamisen, perusteellisen puhdistuksen, desinfiointin ja kokoamisen valmistajan ohjeiden mukaisesti. Palvelu varmistaa hygieniavaatimusten täyttymisen ja vähentää rikkoutumisriskiä.

Tuote/palvelu 2:

#### **Kylmälaitteiden lauhduttimien puhdistus**

Tuotteen/palvelun hinta (alv 0 %)

74e/tunti veloitus tai osana huoltopakettia

Kilpailuetu:

Lauhduttimien säännöllinen puhdistus parantaa laitteen energiatehokkuutta, vähentää rikkoutumisriskiä ja pidentää käyttöikää. Palvelu on helppo yhdistää samaan käyntiin muiden huoltojen kanssa, jolloin asiakas säästää aikaa ja kokonaiskustannuksia.

Tuote/palvelu 3:

### **Jääpalakoneiden desinfiointi**

Tuotteen/palvelun hinta (alv 0 %)

300e/laite tai osana huoltopakettia

Kilpailuetu:

Ruokaviraston vaatimusten täyttäminen ja biofilmin (lima) poisto kriittisistä vesijärjestelmän osista, mikä varmistaa elintarviketurvallisuuden.

Tuote/palvelu 4:

### **Rasvakeittimien syväpuhdistus**

Tuotteen/palvelun hinta (alv 0 %)

74e/tunti veloitus tai osana huoltopakettia

Kilpailuetu:

Palvelu vähentää paloturvallisuus- ja hygieniariskejä, helpottaa henkilökunnan työtä ja auttaa pitämään laitteen toimintakunnossa. Erikoispuhdistus voidaan yhdistää samaan huoltokäyntiin muiden laitteiden kanssa, jolloin asiakkaalle syntyy selkeä ja tehokas palvelukokonaisuus.

## 5. Kenelle ja miksi?

Kuka on asiakas? Onko kyseessä kuluttajille (B2C) vai yrityksille (B2B) suunnattu palvelu? Miten tavoitat asiakkaat ja millainen olisi ihanneasiakas? Kirjoita teksti alla oleviin laatikoihin.

## Asiakkaat:

Yrityksen palvelut suunnataan yritysasiakkaille (B2B). Yrityksen asiakkaita ovat pikaruokaravintolat, kahvilat, huoltoasemat sekä päivittäistavarakaupat, joissa käytetään elintarvikelaitteita, jotka vaativat säännöllistä hygienia- ja huoltopuhdistusta. Tärkeimpiä asiakassegmenttejä ovat erityisesti ketjutoimijat, kuten McDonald's, Hesburger, Burger King, Taco Bell sekä KFC, joissa laitteiden käyttöaste on korkea ja hygieniariskit merkittäviä. Päivittäistavarakaupat: K- ja S-ketjut, Prisma, Lidl.

## Asiakkaiden ostomotiivit:

Asiakkaat ostavat palvelua, koska laitteiden puhdistus on aikaa vievää, vaatii erityisosaamista ja sisältää riskejä. Esimerkiksi pastöroivan jäätelökoneen perusteellinen pesu vie noin kuusi tuntia työaikaa, mikä sitoo yhden työntekijän koko työvuoroksi. Lisäksi virheellinen käsittely voi johtaa laitteen rikkoutumiseen tai hygieniaongelmiin. Laitteissa on myös automaattisia turvamekanismeja, jotka estävät laitteen käytön, mikäli puhdistusta ei suoriteta määräajassa. Tämä voi aiheuttaa suoraa myyntikatkoa ja taloudellisia menetyksiä.

Ulkoistamalla puhdistukset asiakas voi vähentää henkilöstön kuormitusta, pienentää riskejä ja varmistaa toiminnan jatkuvuuden.

## Asiakkaiden ostokriteerit:

- Luotettavuus ja laatu pesuissa
- Alan tuntemus ja sertifioidut huoltomenetelmät
- Nopea saatavuus ja selkeä aikataulutus
- Hinta ja kustannussäästöjen konkretia
- Turvallisuus ja ammattitaito (vähemmän laiterikkoja, vähemmän henkilöstövirheitä)
- Viranomaisvaatimusten täyttyminen
- Helppo asiointi ja selkeät sopimukset

Asiakasriskit:

- Budjettirajoitteet: osa ravintoloista ja kaupoista pyrkii minimoimaan ostopalvelut.
- Markkinoiden epävarmuus: ketjupäätökset voivat siirtää tai muuttaa palveluiden käyttöä.
- Mahdollinen riippuvuus avainasiakkaista: alkuvaiheessa erityisesti pikaruokaketjut.
- Ulkopuolinen toimija aina riski asiakkaalle: luottamuksen on rakennettava toiminnan kautta.

## 6. Miten toimin?

Myynti ja markkinointi

Asiakkaan tarpeen määrittely. Miten myyntiä käytännössä tehdään? Miten tavoitan asiakkaani/kohderyhmäni? Markkinatutkimus ennen toiminnan käynnistämistä? Mitä markkinoinnin kanavia/työkaluja olet suunnitellut käyttäväsi? Miten markkinointi hoidetaan? Kuka tekee kotisivut ja alkuvaiheen markkinointimateriaalit, oletko oikeissa käyttäjä somemarkkinointia, mikä on yrityksesi imago/ brändi? Kirjoita teksti alla olevaan laatikkoon.

**Yrityksen myynti** perustuu alkuvaiheessa suoraan asiakashankintaan ja olemassa olevien kontaktien hyödyntämiseen. Tavoitteena on solmia ensimmäiset huoltosopimukset nopeasti, minkä jälkeen toimintaa laajennetaan vahvojen referenssien avulla.

**Keskeinen myyntikanava** on suora myyntityö, jossa asiakkaille tarjotaan konkreettinen ratkaisu heidän arjen haasteisiinsa. Palvelua ei markkinoida pelkästään puhdistuksena, vaan riskienhallintaa tukevana asiantuntijapalveluna, joka vähentää laiterikkoja, ehkäisee hygieniariskejä, pidentää laitteiden käyttöikää ja varmistaa toiminnan jatkuvuuden. Palvelun arvoa nostaa myös sen tuki asiakasyrityksen vastuulliselle toiminnalle ja omavalvonnalle.

**Markkinointia tuetaan** kustannustehokkailla keinoilla, kuten ammattimaisilla verkkosivuilla ja kohdennetuilla suorilla yhteydenotoilla. Tavoitteena on rakentaa pitkäaikaisia kumppanuuksia ja siirtyä mahdollisimman nopeasti sopimusperusteiseen jatkuvaan liikevaihtoon.

**Yrityksen kilpailuetu** perustuu syvään asiantuntijuuteen, luotettavuuteen sekä kykyyn säästää asiakkaan aikaa vähentämällä operatiivisia riskejä.

**Operatiivinen toteutus** perustuu alkuvaiheessa matalan riskin alihankintamalliin. Alihankkijoina käytetään kokeneita alan ammattilaisia, mikä takaa palvelun korkean laadun ja joustavuuden ilman suuria alkuinvestointeja kalustoon tai omaan henkilöstöön.

## Tuotanto ja logistiikka

Jos kyseessä tavaroiden myynti, mistä ne tulevat, miten logistiikka hoidetaan jne.?

### **Palvelun toteutus**

Palvelu tuotetaan asiantuntijatyönä asiakkaiden omissa toimipisteissä. Toiminta perustuu joustavaan alihankintamalliin, jossa hyödynnetään alan kokeneita ammattilaisia. Alihankkijat vastaavat operatiivisesta suorituksesta omalla kalustollaan, mikä takaa palvelun korkean laadun ja vasteajan ilman yrityksen omia suuria laiteinvestointeja. Huollot suoritetaan sovittujen viikkoaikataulujen ja laitekohtaisten huoltovälien mukaisesti.

### **Ajoitus ja asiakashyöty**

Erityisenä kilpailuetuna huolto- ja puhdistuspalvelut voidaan suorittaa ravintoloiden aukioloaikojen ulkopuolella (esimerkiksi öisin tai ennen avaamista). Tämä varmistaa, ettei asiakas menetä myyntiaikaa huollon vuoksi, ja takaa keskeytyksettömän liiketoiminnan.

### **Logistiikka ja materiaalit**

Vaikka operatiivinen työ on ulkoistettu, Teknoclean Oy hallinnoi kriittisten huoltotarvikkeiden ja erikoispuhdistusaineiden laatustandardeja. Alihankkijat vastaavat pääsääntöisesti omasta logistiikastaan ja välineistään, mutta yritys koordinoi keskitetysti huoltoprosessia ja varmistaa, että kohteissa käytetään Taylor-koneille ja muille laitteille hyväksytyjä menetelmiä.

### **Toimialue**

Yrityksen päätoimialueena on Uusimaa, mikä mahdollistaa keskitetyn asiakashankinnan ja tehokkaan huoltoreittien optimoinnin.

## Jakelutieverkosto

Markkinoille meno ja jakeluverkosto:

Palvelu toimitetaan suoraan asiakkaan tiloihin. Asiakaskäynnit suunnitellaan sijainnin ja työn kiireellisyyden mukaan. Sopimusasiakkaille tarjotaan vakioidut käyntivälit (esim. 14 pv, 30 pv, 6 kk), joiden avulla pystytään minimoimaan asiakkaiden laiterikkoja ja kustannuksia.

Kohdemarkkina ja kohderyhmät:

Kohdemarkkina:

- Uudenmaan pikaruokaravintolat (McDonald's, Hesburger, Burger King, Taco Bell, KFC)
- Päivittäistavarakaupat (Prisma, S-market, K-Citymarket, Lidl)

Yrityksen palvelu vastaa erityisesti niiden tarpeeseen ulkoistaa laitteiden syväpuhdistukset ja varmistaa hygieniataso, valmistajan vaatimusten täyttyminen ja laitteiden pitkä käyttöikä.

## 7. Toimintaympäristö

Toimintaympäristön kuvaus. Kirjoita teksti alla oleviin laatikoihin.

Kilpailijat. Ketkä ovat kilpailijoita?

Kilpailijoita ovat laitehuoltoyritykset, siivousalan yritykset sekä kylmälaitehuoltoa tarjoavat toimijat. Näiden palvelut painottuvat kuitenkin usein reaktiiviseen huoltoon, eli laitteisiin puututaan vasta vikatilanteessa tai liian harvoin. Yrityksen toiminta perustuu ennakoivaan huoltoon ja säännöllisiin hygienia- ja erikoispuhdistuksiin, joiden tavoitteena on ehkäistä laiterikkoja, parantaa hygienian tasoa ja vähentää asiakkaan operatiivisia riskejä.

Kilpailutilanne. Tärkein kysymys on, miten erottaudut muista saman alan toimijoista?

Yrityksen keskeinen kilpailuetu on siirtyminen reaktiivisesta huollosta ennakoivaan palvelumalliin. Siinä missä perinteiset huoltoyhtiöt toimivat pääasiassa vikatilanteissa, yritys tarjoaa säännöllistä, suunnitelmallista ja dokumentoitua huoltoa, joka vähentää laiterikkojen todennäköisyyttä, varmistaa elintarviketurvallisuuden toteutumisen (omavalvonta) ja tukee asiakkaan päivittäistä toimintaa.

Muut yritykselle tärkeät ulkopuoliset tahot ja yhteistyökumppanit (esim. alihankkijat)

Yritykselle tärkeitä yhteistyökumppaneita ovat tilitoimisto, vakuutusyhtiö, pesuaine- ja välinetoimittajat sekä **strategiset alihankintakumppanit**, jotka vastaavat operatiivisesta huoltotyöstä alkuvaiheessa. Lisäksi tärkeä verkosto muodostuu laitehuoltoalan ammattilaisista ja ravintola- sekä kauppaketjujen yhteyshenkilöistä.

Toimintaympäristön riskit. Onko toimintaympäristössä tai isommissa megatrendeissä näköpiirissä muutoksia, jotka voivat muuttaa ostoskäyttäytymistä?

Keskeisiä riskejä ovat asiakkaiden kustannussäästöpaineeet ja ketjujen keskitetyt hankintapäätökset. Alihankintamallissa korostuu laadunvalvonnan ja sopimushallinnan merkitys, jotta palvelun taso pysyy tasalaatuisena. Toisaalta kiristyvät hygieniavaatimukset ja laitteiden elinkaaren pidentäminen energiatehokkuuden nimissä toimivat yrityksen eduksi.

## 8. Kestävä kehitys ja yritysvastuu

Kestävä kehitys tarkoittaa kehitystä, jossa otetaan ympäristö, talous ja ihminen tasavertaisesti huomioon ja turvataan nykyisille ja tuleville sukupolville elämisen mahdollisuudet. Myös yrityksillä on moraalinen vastuu toimia kestävästi. Vastuullinen liiketoiminta eli yritysvastuu tarkoittaa, että yrityksesi huomioi toimintansa ekologiset, taloudelliset, sosiaaliset vaikutukset.

Vastuullinen yritystoiminta voi synnyttää uusia liiketoimintamahdollisuuksia, mahdollistaa kustannussäästöjä ja kilpailuetuja ja se voi vaikuttaa esim. rahoituksen saatavuuteen ja ehtoihin. Aidosti vastuullisesti toimivia yrityksiä arvostetaan.

Yritysvastuu vaatii suunnitelmallisuutta, systemaattista seuranta, toiminnan arviointia, jatkuvaa kehittämistä ja raportointia. Mieti miten huomioit ja toteutat yrityksesi käytännön toimissa ja prosesseissa seuraavia yritys vastuun osa-alueita. Kirjoita teksti alla oleviin laatikoihin.

i) Ekologinen vastuu (esim. ilmastonmuutoksen torjunta, luonnonvarojen vastuullinen käyttö, kierrätyksen/kiertotalouden hyödyntäminen, vastuu tuotteen tai palvelun koko elinkaaren vaikutuksesta ympäristöön, seuranta ja raportointi)

Yrityksen toiminta perustuu kiertotalouden periaatteisiin, joissa keskeisenä tavoitteena on laitteiden elinkaaren pidentäminen ja resurssien tehokas hyödyntäminen. Tarjoamalla säännöllisiä hygienia- ja erikoispuhdistuksia yritys vähentää asiakkaiden laiterikkoja ja ennenaikaisia laiteinvestointeja, mikä tukee kestävästä resurssien käyttöä.

Ekologinen vaikutus näkyy erityisesti energiatehokkuudessa. Esimerkiksi kylmälaitteiden lauhduttimien puhdistus parantaa lämmönsiirtoa ja vähentää energiankulutusta. Tutkimusten ja asiantuntija-arvioiden mukaan säännöllinen huolto voi pienentää energiankulutusta merkittävästi, mikä vähentää sekä kustannuksia että ympäristökuormitusta.

Yrityksen toiminnassa pyritään lisäksi optimoimaan ajoreitit, käyttämään tarkoituksenmukaisia pesuaineita sekä minimoimaan kemikaalien ja materiaalien hukka. Yrityksen ekologinen vastuu ei perustu pelkästään oman toiminnan vähentämiseen, vaan erityisesti asiakkaiden toiminnan tehostamiseen ja ympäristövaikutusten pienentämiseen.

ii) Sosiaalinen vastuu (esim. henkilöstön koulutus, työturvallisuus, työhyvinvointi, työympäristön tasa-arvo, toimittajaketjujen työolot, yhdenvertaisuusperiaate, ihmisoikeudet, kuten lapsityövoima, seuranta ja raportointi)

Sosiaalinen vastuu toteutuu erityisesti ruokaturvallisuuden varmistamisena sekä työntekijöiden ja asiakkaiden hyvinvoinnin edistämisenä. Yrityksen palvelut vähentävät merkittävästi hygieniariskejä, kuten bakteerikasvustojen muodostumista elintarvikelaitteissa, ja tukevat siten turvallista elintarviketuotantoa.

Elintarvikelaitteiden puhdistus on vaativa ja aikaa vievä prosessi, joka voi kuormittaa ravintolan omaa henkilöstöä. Ulkoistamalla puhdistukset asiantuntijalle asiakasyritys voi parantaa työolosuhteita, vähentää virheiden riskiä ja mahdollistaa henkilökunnan keskittymisen omaan ydintehtäväänsä.

Yritys panostaa työntekijöiden perehdytykseen, työturvallisuuteen ja osaamisen kehittämiseen. Selkeät työprosessit ja ammattimainen toimintatapa vähentävät tapaturmariskejä ja parantavat työn laatua. Yrityksen toiminta perustuu vastuullisiin työelämäkäytäntöihin sekä luotettavaan yhteistyöhön asiakkaiden ja kumppaneiden kanssa.

iii) Taloudellinen vastuu (esim. kannattavuus, kilpailukyky, korruption ehkäisy, hyvinvoinnin tuottaminen sidosryhmille, seuranta ja raportointi)

Yrityksen taloudellinen vastuu perustuu kannattavaan ja pitkäjänteiseen liiketoimintaan, jossa arvoa luodaan sekä yritykselle että asiakkaalle. Teknoclean Oy:n tarjoama säännöllinen huolto vähentää kriittisiä laiterikkoja, ehkäisee kalliita käyttökatkoja ja parantaa laitteiden energiatehokkuutta. Tämä tuo asiakkaille suoria kustannussäästöjä ja parantaa heidän liiketoimintansa ennakoitavuutta.

Liiketoimintamalli tukee kiertotaloutta, sillä se keskittyy olemassa olevien laitteiden käyttöön merkittävään pidentämiseen uusien laiteinvestointien sijasta. Tämä vähentää raaka-aineiden kulutusta ja parantaa asiakkaiden taloudellista vakautta optimoimalla nykyisen kaluston elinkaaren.

Yrityksen oma talous rakennetaan hallitusti ja matalariskisesti. Toiminnan alkuvaiheessa riskejä minimoidaan hyödyntämällä joustavaa alihankintamallia ja omapääomaista rahoitusta, mikä poistaa ulkopuolisen velan tarpeen ja korkokulut. Yrittäjän palkkaus on porrastettu yrityksen kassavirran mukaan, mikä varmistaa toiminnan jatkuvuuden ja rahoituksellisen tasapainon. Taloudellista vastuuta toteutetaan läpinäkyvällä raportoinnilla, kattavilla vakuutuksilla sekä selkeillä sopimusehdoilla kaikkien sidosryhmien kanssa.

## 9. Visio

Pidemmän aikavälin visio yrityksestä. Minkälaisena näet yrityksesi tilanteen esim. 3–5 vuoden sisällä? Kirjoita teksti alla oleviin laatikoihin.

Teknoclean Oy:n tavoitteena on 3–5 vuoden kuluessa vakiinnuttaa asemansa Uudenmaan johtavana ja tunnetuimpana elintarvikelaitteiden hygienia- ja erikoispuhdistuspalveluiden asiantuntijana. Yrityksellä on tällöin laaja ja uskollinen sopimusasiakaskunta, joka koostuu erityisesti suurimmista pikaruokaketjuista ja päivittäistavarakaupan toimijoista.

Yrityksen kasvu on suunniteltu hallituksi: alkuvaiheen joustava alihankintamalli luo pohjan, jonka päälle rakennetaan oma, korkeasti koulutettu huolto-organisaatio. Toimintaa laajennetaan rekrytoimalla omia työntekijöitä ja hankkimalla omaa huoltokalustoa sitä mukaa, kun jatkuvien huoltosopimusten määrä vakiintuu ja luo ennakoitavaa kassavirtaa.

Pitkän aikavälin tavoitteena on olla kannattava, vakavarainen ja täysin velaton yritys. Vahva kassapohja mahdollistaa jatkuvan kehittämisen ja nopean reagoinnin markkinoiden muutoksiin. Teknoclean Oy tunnetaan markkinoilla laadun takeena, luotettavana kumppanina ja teknisenä asiantuntijana, joka auttaa asiakkaitaan maksimoimaan laitteidensa käyttöä ja varmistamaan elintarviketurvallisuuden.

Kuvaile oman toimialasi tulevaisuuden näkymiä (esimerkiksi teknologia, kilpailu) ja kehityksen suuntaa. Entä onko yritykselläsi kenties tulevaisuudessa kansainvälistymissuunnitelmia?

Toimialan näkymät ovat myönteiset, sillä elintarviketurvallisuus, hygieniavaatimukset ja vastuullisuus korostuvat jatkuvasti. Laitteet kehittyvät teknisesti monimutkaisemmiksi, mikä lisää asiantuntevien huolto- ja puhdistuspalveluiden tarvetta. Samalla yritykset pyrkivät ulkoistamaan tukitoimintoja, kuten laitepuhdistuksia, jotta henkilöstö voi keskittyä omaan ydintoimintaansa.

Kehityssuunta on siirtymä reaktiivisesta huollosta ennakoivaan ja suunnitelmalliseen ylläpitoon. Tämä luo kasvavaa kysyntää palveluille, jotka ehkäisevät laiterikkoja, parantavat energiatehokkuutta ja varmistavat hygieniatason.

Alkuvaiheessa yritys keskittyy Uudenmaan alueeseen, jossa asiakaspotentiaali on suuri. Kansainvälistyminen ei ole lyhyen aikavälin tavoite, mutta toimintamalli on skaalautuva ja mahdollistaa laajentumisen myöhemmin myös muille alueille Suomessa.

## 10. Muuta huomioitavaa

Luvat ja ilmoitukset:

Yrityksen toiminta ei lähtökohtaisesti edellytä erillistä toimilupaa, mutta toiminnassa noudatetaan tarkasti elintarvikealan hygieniaan, työturvallisuuteen ja kemikaalien käyttöön liittyviä säädöksiä. Työ suoritetaan asiakkaiden tiloissa heidän toimintaohjeitaan noudattaen. Varmistamme, että kaikilla palvelua tuottavilla henkilöillä on voimassa oleva hygieniapassi sekä riittävä perehdytys laitteiden turvalliseen käsittelyyn.

Vakuutukset ja sopimukset:

Yritykselle otetaan toiminnan kannalta keskeiset vakuutukset, joista tärkeimpänä laaja toiminnan vastuuvakuutus. Se kattaa mahdolliset vahingot, joita huoltotyön aikana voisi aiheutua asiakkaan laitteistolle tai tiloille. Alihankintamallissa varmistamme sopimusteknisesti, että myös alihankkijoilla on omat vakuutuksensa kunnossa.

Asiakkaiden kanssa tehdään selkeät kirjalliset palvelusopimukset, joissa määritellään työn tarkka sisältö, aikataulu, vastuut ja kiinteä hinnoittelu. Sopimuksilla varmistetaan palvelun jatkuvuus ja molempien osapuolten oikeusturva.

Immateriaalioikeudet:

Yrityksen keskeiset immateriaalioikeudet liittyvät nimeen, brändiin, verkkosivuihin sekä markkinointimateriaaleihin. Yritys suojaa verkkotunnuksen ja rakentaa tunnistettavaa, ammattimaista brändiä. Lisäksi kehitetään omia, dokumentoituja työprosesseja (standardeja), jotka muodostavat yrityksen osaamis pohjan ja takaavat tasalaatuisen palvelun alihankkijoita käytettäessä.

Yrittäjän tukiverkko. Onko sinulla lähipiirissä mentoreita, yrittäjätuttavia tms., josta saat tarvittaessa apua?

Yrittäjillä on käytössään vahva ammatillinen tukiverkosto, joka koostuu ravintola- ja kaupan alan toimijoista sekä laitehuollon asiantuntijoista. Erityisesti aiempi kokemus ja olemassa olevat kontaktit pikaruokaketjuihin ja päivittäistavarakauppoihin helpottavat asiakashankintaa merkittävästi.

Yrityksen tukena toimii asiantuntijaverkosto, johon kuuluvat tilitoimisto, vakuutusyhtiö sekä Business Helsingin yritysneuvonta, jonka kanssa liiketoimintasuunnitelma ja laskelmat on validoitu. Lähipiirin yrittäjätuttavat toimivat tärkeänä sparrauskanavana erityisesti käytännön päätöksenteossa ja kasvun hallinnassa.

## 11. Oma yritykseni

Millaisen yrityksen perustat? Mikä ja mistä sen nimi tulee? Oletko jo pohtinut yritysmuotoa? Millaisen domainin varaat kotisivuillesi? Tarvitsetko tai joko olet löytänyt toimitilat? Tarvitsetko työntekijöitä? Oletko jo kartoittanut vakuutukset ja tilitoimiston?

Tässä voit pohtia ja avata sanallisesti myös yrityksen alkuvaiheen rahoitustarvetta, mitä toiminnassa tarvittavia välineitä sinulla mahdollisesti jo on valmiina/omasta takaa ja mitkä ovat tärkeimmät investointitarpeet toiminnan käynnistämiseksi. Oma arviosi siitä, kuinka kauan kannattavan liiketoiminnan saavuttamisessa kestää. Kirjoita teksti alla olevaan laatikkoon.

Yrityksen toiminta perustuu asiakkaiden tiloissa tehtävään asiantuntijatyöhön, joten erillisiä toimitiloja ei alkuvaiheessa tarvita. Tarvittava oma tila rajoittuu pieneen varastointiratkaisuun erikoispuhdistusaineille ja -välineille. Liiketoiminnan alkuvaiheessa riskiä minimoidaan hyödyntämällä joustavaa alihankintamallia, jolloin operatiivisesta huoltotyöstä vastaavat alan kokeneet ammattilaiset omalla kalustollaan. Tämä poistaa tarpeen suurille alkuinvestoinneille, kuten omille huoltoautoille, ja välttää kiinteät palkkakustannukset käynnistysvaiheessa.

Palvelu keskittyy elintarvikelaitteiden, kuten pastöroivien jäätelökoneiden ja jääpalakoneiden, vaativiin hygienia- ja erikoishuoltoihin. Nämä laitteet ovat ravintoloille kriittisiä, mutta niiden perusteellinen huolto vie henkilökunnalta jopa kuusi tuntia ja sisältää korkean rikkoutumisriskin. Teknoclean Oy tarjoaa ammattimaisen ulkoistusratkaisun, joka varmistaa laitteiden toimivuuden, pidentää niiden käyttöikä ja estää automaattisten peselukitusten aiheuttamat myyntitappiot.

Yrityksen alkuvaiheen rahoitustarve on yhteensä 7 200 euroa. Tästä summasta 3 400 euroa kohdistuu alkuinvestointeihin, jotka sisältävät ammattikäyttöön soveltuvat puhdistusvälineet, tietotekniikan sekä verkkosivujen ja markkinoinnin rakentamisen. Käyttöpääomaan on varattu yhteensä 3 800 euroa, mikä sisältää yrittäjän kolmen kuukauden toimeentulon (3 600 €) sekä puskurin satunnaisiin menoihin.

Koko rahoitus toteutetaan omana pääomana (7 200 €), jolloin ulkopuolista lainaa ei tarvita. Velaton aloitus yhdistettynä mataliin kiinteisiin kuluihin takaa yritykselle poikkeuksellisen vahvan taloudellisen vakauden ja hyvän maksuvalmiuden heti toiminnan alusta alkaen. Yrittäjä nostaa yrityksestä porrastettua palkkaa heti toiminnan alusta alkaen (vastaa starttirahan edellyttämää toimeentuloa).

Kannattavuuslaskelman perusteella liiketoiminta on voitollista jo maltillisilla myyntimäärillä. Alihankintamalli ja velattomuus laskevat kriittistä pistettä (break-even) merkittävästi, mikä

antaa toiminnalle hyvän turvamarginaalin. Tavoitteena on saavuttaa vakaa sopimusperusteinen asiakaskunta ja siirtyä hallittuun kasvuvaiheeseen heti ensimmäisen toimintavuoden aikana.

© Copyright Business Helsinki

**Myynti/kk**

|                   |                                 |
|-------------------|---------------------------------|
| Keikat/kk         | 20 yhden työntekijän täyspäivät |
| Keskihinta/keikka | 650                             |
| Liikevaihto/kk    | 13000                           |

**Työntekijäkulut/kk**

|                          |        |
|--------------------------|--------|
| Peruspalkka              | 2500   |
| Illalisät ja yölisät     | 320    |
| Sivukulut 32%            | 902.4  |
| Työntekijäkulut yhteensä | 3722.4 |

**Kiinteät kulut /kk**

|                         |      |
|-------------------------|------|
| Vastuuvakuutus          | 200  |
| Kirjanpito              | 200  |
| Auto leasing/osamaksu   | 600  |
| Puhelin/ohjelmistot     | 80   |
| Muut kiinteät kulut     | 0    |
| Kiinteät kulut yhteensä | 1080 |

**Muutuvat kulut**

|                         |     |
|-------------------------|-----|
| Polttoaine              | 400 |
| Kemikaalit              | 200 |
| Työvälineet             | 100 |
| Muut muuttuvat          | 100 |
| Muutuvat kulut yhteensä | 800 |

**Kulut yhteensä/kk** 5602.4

**Tulos ennen veroja/kk** 7397.6

**Kate per keikka**

|                       |     |
|-----------------------|-----|
| Keskihinta/keikka     | 650 |
| Muutuvat kulut/keikka | 40  |
| Kate /keikka          | 610 |

**Break-even/Kannattavuusraja**

|                                 |   |
|---------------------------------|---|
| Kiinteät kulut+työntekijä kulut | 4802.4                                    |
| Kate/keikka                     | 610                                       |
| Break-even keikat/kk            | 8 minimi keikka määrä kk joka katta kulut |

**Skenaariot**

|             | Huono  | Realistinen | Hyvä   | Kasvu (2 työntekijä) |
|-------------|--------|-------------|--------|----------------------|
| Keikat/kk   | 10     | 15          | 20     | 40                   |
| Keskihinta  | 650    | 650         | 650    | 650                  |
| Liikevaihto | 6500   | 9750        | 13000  | 26000                |
| Kulut       | 5202.4 | 5402.4      | 5602.4 | 10724.8              |
| Tulos       | 1297.6 | 4347.6      | 7397.6 | 15275.2              |

**Rahoitus ja kassavirta**

|                        |       |
|------------------------|-------|
| Käyttöpääoma(3kk)      | 16500 |
| Alkuinvestoinnit       | 2000  |
| Rahoitustarve yhteensä | 18500 |

**Rahoituslähteet**

|                   |          |
|-------------------|----------|
| Rahoitus yhteensä | 18500    |
| Omapääoma         | 2500     |
| Laina             | 16000    |
| Laina-aika        | 5 vuotta |
| Korko             | 6%       |
| Lainan maksut kk  | 350      |

|                    |                              |
|--------------------|------------------------------|
| Tulos ennen veroja | 4347.6 realistinen skenaario |
| Lainan maksut/kk   | 350                          |
| Kassaan jää/ kk    | 3997.6                       |

**Asiantuntijahaastattelu: Teemu Puuska, Dayton Oy**

**Haastateltava:** Teemu Puuska, huoltopäällikkö (2020-2026)

**Haastattelija:** Olga Puuska

5.1.2026, Espoo

**Aihe:** Pastöroivien elintarvikelaitteiden tekniset vaatimukset ja huoltokäytännöt

**Haastattelun keskeinen sisältö:**

**Viranomaisvaatimukset ja pesuprosessit**

Pastöroivat jäätelökoneet ovat yksi ravintola-alan hygieniaherkimmistä laitteista.

Elintarvikevalvonta edellyttää laitteen pesua ja desinfiointia vähintään 14 vuorokauden välein bakteerikasvun, kuten listerian, estämiseksi. Tietyissä olosuhteissa pesuväliä voidaan pidentää 30 vuorokauteen, mikäli prosessi on valmistajan hyväksymä. Ammattimainen pesu muutaman kuukauden välein parantaa laitteen toimintavarmuutta ja vähentää kalliiden huoltokäyntien tarvetta.

**Operatiiviset haasteet ja tekniset riskit**

Laitteen perusteellinen purku, pesu ja kokoaminen vie ravintolan omalta henkilökunnalta noin kuusi tuntia työaikaa. Henkilökunnan puutteellinen tekninen osaaminen lisää riskiä laitteen vaurioitumiselle huollon aikana. Erityisen kriittistä on osien oikeaoppinen voitelu ja asennus.

**Automaattinen lukitusjärjestelmä**

Laitteissa on sisäänrakennettu valvontajärjestelmä, joka lukitsee koneen (Hard Lockout), mikäli pesuohjelmaa ei suoriteta määritetyssä ajassa. Tämä aiheuttaa ravintolalle välittömän myyntikatkon ja taloudellista tappiota.

**Energiatehokkuus**

Lauhduttimien säännöllinen puhdistus on kriittistä sähkönkulutuksen kannalta.

Pikaravintolaympäristössä likainen lauhdutin voi kasvattaa laitekohtaista sähkönkulutusta jopa 20–30 %.

## **Asiantuntijahaastattelu: Miia Makkonen ja Petri Karhu, McDonald's**

**Haastateltavat:** Miia Makkonen ja Petri Karhu, McDonald's-yrittäjät (Vantaa ja Porvoo)

**Haastattelija:** Olga Puuska

12.11.2025, Porvoo

Aihe: Erikoispuhdistuspalveluiden markkinatarve ja operatiiviset haasteet

### **Haastattelun keskeinen sisältö:**

#### **Kriittiset huoltokohteet ja laitekohtaiset haasteet**

Keskustelussa tunnistettiin useita laitteita, joiden ylläpito on ravintola-arjessa kriittistä mutta työlästä:

- **Pastöroivat jäätelökoneet (Taylor):** Laitteen pesu ja huolto vaativat poikkeuksellista huolellisuutta. Yrittäjät toivat esiin kriittisen ongelman: työntekijöillä ei useinkaan ole valmiiksi osaamista näin vaativiin pesuprosesseihin. Huolimaton kokoaminen tai väärin asennettu osa rikkoo helposti kalliita komponentteja. Lisäksi prosessi sitoo työntekijän useiksi tunneiksi pois asiakaspalvelusta, mikä on operatiivisesti tehotonta.
- **Jääpalakoneet (Manitowoc):** Laitteet keräävät limaa ja bakteerikasvustoa, jos niitä ei pestä säännöllisesti. Puhdistus on mekaanisesti työlästä ja vaatii purkamista.
- **Rasvakeittimet (Frymaster):** Keitinten takaosat, kaapelit ja nostokoneistot keräävät rasvaa, joka muodostaa paloturvallisuusriskin ja on erittäin vaikea puhdistaa ilman erikoisosaamista.
- **Pakastimien ja kylmiöiden tiivisteet:** Tiivisteet kuluvat pikaravintolan kovassa käytössä nopeasti. Niiden säännöllinen puhdistus ja vaihtaminen on välttämätöntä kylmälaitteiden energiatehokkuuden ja elintarviketurvallisuuden vuoksi.

### Markkinatarve ja ostopäätökseen vaikuttavat tekijät

Yrittäjät vahvistivat, että palvelulle on selkeä tarve ("löytyy potentiaalia"), jos se on laadukas, luotettava ja hinnoiteltu järkevästi. Ulkoistaminen poistaisi yrittäjältä huolen siitä, suoriutuuko oma henkilökunta vaativista teknisistä pesuista oikein ja ajallaan.

### Suosituksset yrityksen perustamiseen ja hallintoon

Yrittäjät antoivat konkreettisia neuvoja liiketoiminnan käynnistämiseen:

- **Henkilöstöhallinto:** Suositeltiin mallia, jossa yritys rekrytoi itse, mutta työntekijät ovat vuokrafirman (esim. Kairest tai Tremer) kirjoilla. Vuokrafirma hoitaa palkanmaksun ja työnantajavelvoitteet. Palvelumaksu on pieni (noin 1,7 % tuntipalkasta), ja malli suojaa aloittavaa yrittäjää riskeiltä. Se on myös työntekijälle turvallisempi, jos työtunteja ei ole alkuun tarjolla riittävästi.
- **Kulurakenne:** Ulkoistetun kirjanpidon kustannusarvio on noin 300-400 €/kk (alussa kannattaa neuvotella pienemmästä hinnasta). Vastuuvakuutuksen arvioitu kustannus on noin 200 €/kk.
- **Yritysmuoto:** Osakeyhtiö (Oy) on suositeltavin muoto uskottavuuden ja juridisen vastuun vuoksi.

### Yhteenveto ja hyöty:

Keskustelu vahvisti, että Teknoclean Oy:n liikeidea vastaa todelliseen ongelmaan. Yrittäjien antama tieto auttoi tarkentamaan palveluvalikoimaa ja realistista kulurakennetta liiketoimintasuunnitelmaan.