

# MAATILAN MAHDOLLISUUDET

Case Kankaan tila

Alexi Salonen

Opinnäytetyö  
Toukokuu 2011

Tiimiakatemia  
Yritystoiminnan kehittämisen koulutusyksikkö



Tekijä(t) SALONEN, Aleksi	Julkaisun laji Opinnäytetyö	Päivämäärä 8.5.2011
	Sivumäärä 52	Julkaisun kieli suomi
	Luottamuksellisuus ( ) saakka ( )	Verkkojulkaisulupa myönnetty ( )
Työn nimi MAATILAN MAHDOLLISUUDET		
Koulutusohjelma Yritystoiminnan kehittämisen koulutusohjelma, Tiimiakatemia		
Työn ohjaaja(t) TOIVANEN, Heikki		
Toimeksiantaja(t) salainen		
<p>Tiivistelmä</p> <p>Tämän opinnäytetyön tarkoituksena oli tutkia Jyväskylässä sijaitsevan Kankaan tilan mahdollisuuksista muussa liiketoiminnassa kuin perinteisen maatalouden harjoittamisessa. Tutkimuksessa oli tarkoitus kartoittaa majoitus- ja ravitsemuspalveluiden sekä juhlien ja tapahtumien järjestämismahdollisuuksia tilalla. Tämän opinnäytetyön tavoitteena oli myös tutkia samankaltaisten maatilojen menestymistä kyseisillä aloilla, minkä avulla kartoitettiin myös Kankaan tilan mahdollisuuksia. Tutkimuksen tavoitteena oli lopuksi myös tehdä Kankaan tilaa koskeva liiketoimintasuunnitelma, jossa esiteltiin tilan mahdollisuudet harjoittaa muuta liiketoimintaa kuin perinteistä maataloutta. Tutkimuksella haluttiin myös selvittää, onko kyseisillä palveluilla mahdollisuus menestyä Jyväskylän alueella tutkimmalla muuta vastaavanlaisia yrityksiä. Lisäksi selvitettiin, mitä tukia tällaisten liiketoimintojen käynnistämiseen on mahdollista saada.</p> <p>Tutkimuksessa selvisi, että kankaan tila soveltuisi hyvin muuhun kuin perinteiseen maatalouteen jo sen kulttuurihistoriallisuuden takia. Sen miljöö on liiketoiminnan kannalta hyvä. Kankaan tila soveltuisi hyvin esimerkiksi juhla- ja kokoustilaksi sen sijainnin ja tilojen kannalta. Tilalla on myös mahdollisuuksia tarjota majoituspalveluja idyllisessä luhtiaitassa ja heinätalleissa. Majoituspalvelut tukisivat hyvin juhla- ja kokoustilojen vuokrausta. Tilan pihapiiriä reunustava pelto soveltuisi hyvin myös esimerkiksi kaupunkilaisille vuokrattavaan palstaviljelyyn. Kankaan tila soveltuisi hyvin myös ravintolapalveluiden järjestämiseen. Ruokailupalvelut tukisivat ja täydentäisivät juhlien, tapahtumien ja kokosten järjestämistä tilalla. Asiakkaat saisivat tilojen vuokraamisen lisäksi samasta paikasta myös ruokailupalvelut että majoituspalvelut.</p> <p>Kankaan tilalla käynnistettävään liiketoimintaan olisi mahdollista hakea tukea 20 prosenttia kunnostukseen käytettävistä varoista Keski-Suomen ELY-keskukselta. Tulovaisuudessa olisi myös mahdollisuus hakea tukea ensimmäisen ulkopuolisen työntekijän palkkaamiseen. Muita tukia Kankaan tilalla käynnistettävään liiketoimintaan ei olisi mahdollista hakea. Tutkittaessa muita vastaavanlaisia yrityksiä selvisi myös, että Kankaan tilalla olisi hyvät mahdollisuudet harjoittaa muuta liiketoimintaa kuin perinteistä maataloutta.</p>		

Avainsanat (asiasanat) Maatilamatkailu, luontoyrittäjyys, Kankaan tila		
Muut tiedot		
Author(s) SALONEN, Aleksi	Type of publication Bachelor´s Thesis	Date 08052011
	Pages 52	Language Finnish
	Confidential ( )	Permission for web publication ( )
Title THE OPPORTUNITIES OF FARM		
Degree Programme Entrepreneurship Development, Team Academy		
Tutor(s) TOIVANEN, Heikki		
Assigned by classified		
<p>Abstract</p> <p>The purpose of this study was to examine the farm´s opportunities in nontraditional agricultural activities. The farm is located in Jyväskylä. The study was to identify the accommodation and catering services as well as events and celebrations opportunities in the farm. The aim was also to determine whether these services to succeed in the Jyväskylä region by studying other similar companies and finally make the business plan outlining. In addition, the task was to find out what kind of supports of such a business start-up is possible.</p> <p>The study revealed that the farm would make a good state of non-conventional agriculture because of its very own cultural history. Its surrounding is also good for the business. The events and celebrations opportunities in the farm are good because of the farm´s location and facilities point of view. Accommodation services can be provided in the old granary or stable. Accommodation services also support the other business. The farm is ideal for providing catering services. Dining services would support and complement the celebrations, events and meeting services in the farm. In addition, customers could rent the space and book the catering and the accommodation in the same place, would the complete package be ready.</p> <p>The business to be launched in the farm can the owners apply for maintenance support for 20 percent from the Central Finland´s ELY-centre. In the future, it is also possible to apply for a refund of the first external workers. The other aids for the farm business are not possible to retrieve. Examination of other similar companies also revealed that the farm has a good chance to pursue non-traditional agricultural business activities.</p>		

Keywords Agro-tourism, entrepreneurship of the nature, the farm of Kangas
Miscellaneous

## SISÄLTÖ

The table of contents is empty because none of the paragraph styles selected in the Document Inspector are used in the document.

## KUVIOT

KUVIO 1. Kehittämisavustus investointeihin Keski-Suomessa.....	16
KUVIO 2. Maatilyrittäjien ikä.....	18
KUVIO 3. Yrittäjyyden kesto.....	19
KUVIO 4. Liikevaihto viime vuonna.....	21
KUVIO 5. Vaihtoehtoiset liiketoimintamuodot.....	22
KUVIO 6. Tärkeimmät asiakasryhmät.....	23
KUVIO 7. Miten yrittäjät näkevät kilpailutilanteen tällä hetkellä.....	24
KUVIO 8. Liiketoimintaan saatu tuki julkisilta toimijoilta.....	25
KUVIO 9. Maatilamatkailuyritysten tulevaisuuden näkymät.....	25

# 1 JOHDANTO

Tämän opinnäytetyön tarkoituksena on viitekehyksen ja empirian avulla tehdä selvitys Jyväskylässä sijaitsevan Kankaan tilan liiketoimintamahdollisuuksista muussa kuin perinteisen maatalouden harjoittamisessa. Tutkimuksessa on tarkoitus kartoittaa majoitus- ja ravitsemuspalveluiden sekä juhlien ja tapahtumien järjestämismahdollisuuksista tilalla. Tämän opinnäytetyön tavoitteena on myös tutkia samankaltaisten maatilojen menestymistä kyseisillä aloilla, minkä avulla kartoitetaan myös Kankaan tilan mahdollisuuksia.

Tutkimuksen tavoitteena on myös lopuksi tehdä Kankaan tilaa koskeva liiketoimintasuunnitelma, jossa esitellään tilan mahdollisuudet harjoittaa muuta liiketoimintaa kuin perinteistä maataloutta. Tutkimuksella halutaan myös selvittää, onko kyseisille palveluille tarvetta Jyväskylän alueella, ja mitä tukia tällaisten liiketoimintojen käynnistämiseen on mahdollista saada.

Tutkimuksen toimeksiantajat eivät halua tulla julki, koska tämän opinnäytetyön avulla on tarkoitus tutkia heille Kankaan tilalla mahdollisesti harjoitettavan liiketoiminnan mahdollisuuksista. Tämän opinnäytetyön aikataulu on myös rajallinen, koska nämä selvitykset tilan mahdollisuuksista on tehtävä nopeasti. Selvitykset on tehtävä nopeasti, jotta mahdolliset ostopäätös tilan suhteen ja liiketoiminnan aloittaminen voidaan käynnistää mahdollisimman pian.

## 2 KANKAAN TILA

Kankaan tila sijaitsee Jyväskylässä Etelä-Keljossa. Tila on kooltaan 10 849 m<sup>2</sup>. Tilaan kuuluu päärakennus, joka on kooltaan 160 m<sup>2</sup>, sekä hirsinavetta, luhtiaitta ja heinätaallit. Tila on kulttuurihistoriallisesti arvokas kohde, koska hirsinavetta on rakennettu 1911, luhtiaitta on 1800-luvun puolivälistä ja heinätaallit on rakennettu 1800-luvulla. (ks. Liite 2., Kiinteistömaailman sähköinen kiinteistöesite.)

Tila on tällä hetkellä hyvin huonossa kunnossa, joten se tarvitsee kunnan remontin ennen kuin se soveltuu liiketoiminnan harjoittamiseen. Tilalla on vanha noin 3 metriä syvä kivikaivo. Tilan vesi- ja viemärijärjestelmät ovat myös puutteelliset. Päärakennuksessa ei ole tällä hetkellä WC:tä eikä suihkutiloja. Keittiö on myös puutteellinen viemäriverkoston ja kaappitilojen suhteen. Lisäksi päärakennuksen seinät ovat osittain pinkopahvin ja sen päälle laitetun vanhan tapetin peitossa. Tapetit ovat kärsineet kosteudesta, joten ne tulee myös uusia tai poistaa kokonaan. (ks. Liite 4.; vierailu Kankaan tilalla 26.2.2011; Kiinteistömaailman sähköinen kiinteistöesite.)

Navetta, on alkuperäisessä kunnossaan. Se on hieman kallistunut vasemmalta laidalta. Museovirasto on arvioinut vuonna 1999 tehdyssä katselmuksessa, että navetan nykyisiä rakennusmateriaaleja voidaan käyttää sen kunnostuksessa vain noin 25–30 prosenttia. Vasen osa navettarakennuksesta on nyt käyttökelvoton. Navetan osalta kunnostustyö täytyy tehdä uudisrakentamista vastaavana (ks. Liite 4.).

Tilalla sijaitseva luhtiaitta on kunnossa ja se ei vaadi mitään isoja kunnostuksia soveltuakseen liiketoimintatiloiksi. Pihapiirin ulkopuolella sijaitsevat heinätallit ja niitä yhdistävä suljetun solan rakennus ovat joko luiskahtaneet peruskiviltään tai alimmassa hirsikerrassa on lahovaurioita. Nämä rakennukset ovat siis myös vinossa. Heinätallien kattomateriaalina on huopa, joten se pitää uusia (ks. Liite 4.).

Tilan toista puolta rajaa pelto. Pelto on tällä hetkellä kaupungin omistuksesta, mutta kaupunki olisi halukas myymään sen tilaan kuuluvaksi (Nuutinen O., 12.2.2011.) Tilan ympärille on kaavailtu myös Eteläportin kaava-alueita. Kaava-alueita on ideoitu Kauramäen ideasuunnittelussa. Jyväskylän on käynnistänyt Kauramäen alueen suunnittelun ja alueen osayleiskaava on pantu vireille syksyllä 2009. Tavoitteena on rakentaa Kauramäestä keskisuomalaiseen metsämäkimaaisemaan istuva sisällöltään ja toimintoiltaan rikas asuinalue, jossa sijaitsee monipuolisten asuntovaihtoehtojen lisäksi myös asumista tukevia palveluja, virkistysmahdollisuuksia sekä työpaikkatoimintoja. Työtä on Jyväskylän kaupungilta ohjannut ohjausryhmä, johon kuuluvat yleiskaava-arkkitehti Leena Rossi, apuyleiskaava-arkkitehti Jorma Häkkinen ja apulaisasemakaava-arkkitehti Leila Strömberg. Finnish Consulting Group Oy on laatinut Jyväskylän

toimeksiannosta ideasuunnitelman osayleiskaavan pohjaksi, jossa tutkitaan Kauramäen alueen maankäytön päärakennetta, asumisen sijoittumisen painopisteet ja tehokkuus. Kankaan tila on myös mainittu tässä ideasuunnitelmassa. (Kauramäentien ideasuunnitelma, 3–4.)

Ideasuunnitelmassa Kankaan tila ja sen länsipuolinen alue on osoitettu PY-alueeksi. PY- eli palveluiden korttelialueelle voidaan sijoittaa esimerkiksi koulu tai päiväkotia. Eteläportin pohjoisosassa oleva Kankaan tila on mahdollista kehittää PY-merkinnällä esimerkiksi matkailu-, majoitus- tai ravintolapalvelukäytössä. (Mts. 5–7.)

### **3 LUONNONMUKAINEN (MAA)TILAYRITTÄJYYS**

#### **3.1 Maaseutu- ja maatilamatkailu**

Tämän opinnäytetyön viitekehityksessä ei voida tutkia maaseutumatkailua ja -yrittäjyyttä sinällään, koska tutkimuksen kohteena oleva Kankaan tila sijaitsee Jyväskylän kaupungin puolella. Maaseutumatkailu onkin suppeasti määriteltynä maaseudun luontaisiin edellytyksiin ja voimavaroihin, kuten luontoon, maisemaan, kulttuuriin ja pienyrittäjyyteen perustuvaa maaseudulla tapahtuvaa matkailun elinkeino- ja yritystoimintaa. Maaseutuna pidetään taajamien ulkopuolisia alueita. Suomessa maaseutua ovat haja-asutusalueet ja alle 500 asukkaan taajamat. WTO:n ja OECD:n mukaan kansainvälinen maaseutu/kaupunki -määrittely perustuu asukastiheyskriteeriin, jonka mukaan alue, jolla asuu alle 150 asukasta neliökilometrillä, on maaseutua. (Hemmi 2005, 185–186.)

Monika Lüthjen (2005, 189) tekemän tutkimuksen, Maaseutumatkailu kokemusten, mielikuvien ja markkinoinnin kohteena, haastateltavat ymmärsivät maaseutumatkailun tarkoittavan maatilamatkailua ja/tai (vuokra)mökkeilyä. Kun tässä Lüthjen tekemässä tutkimuksessa puhuttiin maatilamatkailusta, voitiin yöpyä yhtä hyvin mökissä kuin maatilalla päärakennuksessa tai aitassa, ja samalla vierailta maatilalla. Maatilamatkailu voisi siis olla yksi määritelmä, jota Kankaan tilan kohdalla voitaisiin käyttää.

Samassa Lüthjen (2005, 190) tutkimuksessa haastateltavat antoivat myös lisämääreitä maatilamatkailulle. Haastateltavien mukaan maatilamatkailu on pienimuotoista yritystoimintaa, jossa kohteella tulee olla yhteys sekä maatalouteen että sijaintipaikkansa historiaan, jotta ne olisivat maatalo- tai maaseutumatkailun idean mukaisia. Kankaan tilalla ei ole kiinteistövalittajan mukaan harjoitettu maataloutta enää pitkään aikaan, mutta tilan vieressä oleva pelto yhdistää tilan kuitenkin vielä maatalouteen. Kankaan tila on myös kulttuurihistoriallisesti merkittävä kohde tilalla olevien vanhojen rakennusten takia (ks. Liite 2.). Tämän takia määräyksien maatilamatkailu ja maaseutumatkailu käyttö tämän tutkimuksen yhteydessä on hyvin hankalaa.

### **3.2 Luontoyrittäjyys**

Tutkimuksen toimeksiantajien omien näkemysten perusteella käytettävä määritelmä tilan mahdollisuuksista voisi olla luontoyrittäjyys, jossa käytetään tilalta saatavia omia ruokaraaka-aineita mahdollisimman paljon sekä kunnioitetaan luotoa ja vanhaa historiaa kaikissa ratkaisuisissa. Tämä voisi olla kyseessä yrittäjien mukaan siksi, että ihmisten tietoisuus luonnonmukaisista valoinnoista tulee lisääntymään tulevaisuudessa. Jo tilalla tarjottavien palveluiden ja tuotteiden markkinoinnissa voisi ottaa huomioon tämän ympäristövastuullisen yrittämisen. (Haastattelu 7.4.2011.)

Maatalouden tutkimuskeskuksen tekemässä esitutkimuksessa on tarkennettu myös luontoyrittäjyyden määritelmää ja kartoitettu luontoyrittäjyyden toimintaympäristöä. Luontoyrittäjyys määriteltiin tämän hankkeen tuloksena luonnonantimiin ja luonnon tarjoamiin elämyksiin perustuvaksi ympäristövastuulliseksi yrittäjyydeksi. Luonto on alan toiminnassa keskeinen tuotannontekijä, jonka tulee pysyä vahingoittumattomana. (Rutanen & Luostarinen 2000, 3.)

Luontoyrittäjyydessä painotetaan erityisesti luonnon aineettomia arvoja ja uusiutuvien luonnonvarojen käyttöä. Uusiutumattomia luonnonvaroja hyödynnetään liiketoiminnassa säästämällä sekä ympäristöä mahdollisimman vähän kuluttaen. Luontoyrittäjyyttä kuvaavat määreet luontokeskeisyys, kotimaisuus, paikallisuus, vastuullisuus, käsityömyyisyys ja yksilöllisyys. (Mts., 3)



## 4 TUTKIMUKSEN TOTEUTTAMINEN

### 4.1 Tutkimusongelmasta tutkimuksen tarkoitukseen

Opinnäytetyön tarkoituksena oli viitekehyksen ja empirian avulla tehdä selvitys Jyväskylässä sijaitsevan Kankaan tilan mahdollisuuksista muussa liiketoiminnassa kuin perinteisen maatalouden harjoittamisessa. Tutkimuksessa selvitettiin majoitus- ja ravitsemuspalveluiden sekä juhlien ja tapahtumien järjestämismahdollisuuksista tilalla. Opinnäytetyön tavoitteena oli myös tutkia samankaltaisten maatilojen menestymistä kyseisillä aloilla, minkä avulla kartoitettiin myös Kankaan tilan mahdollisuuksia. Tutkimuksen tavoitteena oli myös lopuksi tehdä Kankaan tilaa koskeva liiketoimintasuunnitelma, jossa esitellään tilan mahdollisuudet harjoittaa muuta liiketoimintaa kuin perinteistä maataloutta. Tutkimuksessa haluttiin myös selvittää, onko kyseisille palveluille tarvetta Jyväskylän alueella, ja mitä tukia tällaisten liiketoimintojen käynnistämiseen on mahdollista saada. Tutkimusongelmana selvitettiin seuraavaa:

Mitkä ovat Jyväskylässä sijaitsevan Kankaan tilan mahdollisuudet harjoittaa majoitus- ja ravitsemusalaa sekä toimia juhla- ja tapahtumapaikkana?

Tutkimus rajattiin keskisuomalaisiin maatiloihin, jotka ovat harjoittaneet maatilamatkailua, ravitsemus- tai majoituspalveluita tai toimineet tapahtuma- tai juhlatiloina jo aikaisemmin.

## 4.2 Tutkimusote, -menetelmä ja -strategia

Tämä opinnäytetyö oli tutkimus, joka perustui kvantitatiiviseen tutkimusotteeseen. Tiedonkeruumenetelmänä käytettiin kyselyä, joilla kartoitettiin maatilojen mahdollisuuksia muussa liiketoiminnassa kuin perinteissä maataloudessa. Kyselylomake rakennettiin yhteistyössä toimeksiantajien kanssa.

Kysely (ks. Liite 1.) lähetettiin 27 keskisuomalaiselle maaseudulla sijaitsevalle majoi- tus- ja ravintolapalveluita tarjoaville yrityksille. Yritykset löydettiin Keski-Suomi Loma-Suomi nettisivun kautta (Keski-Suomi Loma-Suomi). Näillä kyselyihin osallistuvilla yrityksillä on jo kokemusta muusta liiketoiminnasta kuin perinteisestä maataloudesta. Kyselyillä saatiin kartoitettua maatilojen mahdollisuuksia muussa kuin perinteisessä maataloudessa, mitä tukia he ovat saaneet aloittaessaan liiketoimintaa ja mitkä ovat tulevaisuuden näkymät näillä tiloilla.

## 4.3 Tutkimuksen aineisto

Tutkimuksen perusjoukkona olivat nämä kaikki 27 keskisuomalaista maaseutuyritystä. Perusjoukko voidaan jakaa vielä kahteen ryhmään, kohdeperusjoukkoon ja kehikkoperusjoukkoon (Heikkilä 1998, 33–34). Tämän opinnäytetyön kohdeperusjoukkoon kuuluvat kaikki tutkimuksen kohteena olevat maaseutuyritykset, kun taas kehikkoperusjoukkoon kuuluvat ne, jotka halusivat osallistua tutkimukseen. Tutkimus suoritettiin Internetissä vastattavan kyselylomakkeen avulla maaliskuussa.

Otoksessa on oltava samoja ominaisuuksia ja samassa suhteessa kuin perusjoukossa, jotta otantatutkimuksen tulokset olisivat luotettavia. Tällä tavalla pyritään varmistamaan, että arvioitaessa otoksesta laskettuja tunnuslukuja päästäisiin mahdollisimman lähelle perusjoukkoa koskevia arvoja. Otoksesta saadut tulokset pyritään tällä tavalla yleistämään mahdollisimman suurella todennäköisyydellä koko perusjoukkoa koskeviksi. Tällä tavalla varmistetaan, että kvantitatiivisen menetelmän avulla saatuja tuloksia voidaan yleistää koko perusjoukkoa koskeviksi. (Heikkilä 1998, 33 - 34.)

Kohdeperusjoukkoon kuuluivat kaikki 27 maaseutuyritystä, jotka löydettiin Keski-Suomi Loma-Suomi nettisivuston kautta (Keski-Suomi Loma-Suomi). Tämä nettisivusto on Keski-Suomen liiton ja Keski-Suomen maakunnan ylläpitämä, joten niillä esiintyvät maatilamatkailuyritykset ovat todennäköisesti ainoita Keski-Suomessa. Näistä saatiin kehikkoperusjoukkoon kolme. Otos vastaa tutkijan mielestä kohtalaisen hyvin perusjoukkoa, koska vastaajat olivat tyypillisiä maatilamatkailuyrittäjiä.

#### **4.4 Menetelmät ja luotettavuus**

Tutkimuksen tasoa ja johtopäätösten luotettavuutta tarkastellaan usein käsitteillä validius ja reliaabelius. Validius tarkoittaa aineistosta tehtyjen johtopäätösten luotettavuutta eli onko tutkimuksessa mitattu sitä, mitä oli tarkoituskin mitata. Toisin sanoen, onko käytetystä mittarista aiheutunut tuloksiin virheitä. Mittareiden toimimattomuus liittyy usein kysymyksiin. Esimerkiksi asiakaskyselyissä asioita ei kysytä riittävän yksiselitteisesti, jolloin vastaaja voi käsittää kysymyksiä väärin. (Hirsjärvi, Remes Sajavaara 2004, 216.) Validin tutkimuksen perustana ovat myös perusjoukon tarkka määrittely, edustavan otoksen saaminen ja korkea vastausprosentti (Heikkilä 2001, 29).

Tutkimuksen reliaabeliudella tarkoitetaan sitä, että tutkimuksen tuloksia voidaan pitää toistettavina ja ei-sattumanvaraisina. Heikko reliaabiliteetti saattaa olla seurausta esimerkiksi huolimattomuudesta aineiston keruussa, koodaamisessa tai analyysiin liittyvissä mittaustoimissa. (Heikkilä 2001, 30.) Tämän tutkimuksen tulokset saatiin suoraan Internetissä tehtävän kyselyn avulla. Ohjelmisto, jolla tämä kysely suoritettiin ja jonka avulla tulokset analysoitiin, oli Digium.

## **5 KANKAAN TILAN MAHDOLLISUUDET**

Kuten jo alussa on todettu, Kankaan tila on kulttuurihistoriallisesti merkittävä kohde. Sen miljöö on myös liiketoiminnan kannalta hyvä. Näiden takia Kankaan tilan mahdollisuudet muussa liiketoiminnassa kuin perinteisessä maataloudessa ovat hyvät.

Se soveltuisi hyvin esimerkiksi juhla- ja kokoustilaksi myös sen sijainnin kannalta. Se sijaitsee vain noin 10 minuutin ajomatkan päässä Jyväskylän keskustasta. Esimerkiksi hää- ja juhlapaikkana sen mahdollisuudet olisivat hyvät, koska keskustassa tapahtuvan vihkimisen jälkeen juhlapaikalle olisi sopivan pituinen ajomatka. Navetta soveltuisi kunnostuksen jälkeen hyvin isoksi juhlatilaksi, johon mahtuisi kerralla yhteensä noin 120 vierasta. Navetan yläkerrassa olisi iso yhtenäinen tila istumapaikoille. Alakerrassa olisi tilaa ruoan esillepanolle ja oleskelulle sekä muutamalle WC:lle. Navettaan olisi myös hyvä mahdollisuus rakentaa saunatilat ja sen taakse terassi paljuineen.

Kokoustilaksi soveltuisi hyvin navetan lisäksi päärakennuksen tupa, johon on erillinen sisäänkäynti ja se on keittiön vieressä. Tupaan saa mahtumaan ison pöydän ja tuolit sen ympärille noin 20 henkilölle. Tuvassa on myös iso seinä, johon voisi heijastaa videotykin avulla koneelta tietoa. Tuvan kulmassa on tällä hetkellä menossa keskeneräisen saunan ja WC-tilojen rakennus, mutta kokoustilan yhteydessä ainoastaan WC:lle olisi käyttöä. Navettaan rakennettava sauna palvelisi myös kokousasiakkaita.

Tilalla sijaitseva luhtiaitta soveltuisi hyvin niin juhla- kuin kokoustilojakin vuokraavien käyttöön. Luhtiaitan yläkerrassa on yksi iso yhtenäinen tila, johon mahtuisi vuoteet noin kuudelle hengelle, ja alakerrassa kaksi erillistä huonetta. Näihin erillisiin huoneisiin voisi sijoittaa joko yhden parivuoteen tai kaksi erillistä vuodetta. Luhtiaittaan saisi vuodepaikkoja yhteensä noin kymmenelle hengelle.

Varsinaisen pihapiirin ulkopuolella sijaitsevat heinätallit soveltuisivat myös hyvin majoitustarkoitukseen. Heinätalleja on kaksi. Kumpaankin heinätalliin mahtuisi erinomaisesti kolme kerrossänkyä, jolloin niihin yhteensä voisi majoittaa 12 vierasta. Yhteensä Kankaan tilalle mahtuisi majoittumaan 22 vierasta.

Tilan pihapiiriä reunustava pelto soveltuisi hyvin esimerkiksi palstaviljelyyn. Palstaviljelyn ideana on vuokrata pieni peltoala kaupunkilaisille, jotka haluavat viljellä siinä

esimerkiksi perunaa, vihanneksia tai yrttejä. Palstaviljelyllä on mahdollista tuottaa omaan tarkoitukseen luonnonmukaisesti viljelyjä raaka-aineita. Pellolla tuotettu sato kuuluu siis palstan viljelijälle eikä sen vuokranneelle. Jyväskylässä oli vuonna 2008 noin 500 palstaviljelypaikkaa ja se maksoi Kuopiossa 17 euroa vuodelta. Palstaviljelyn suosio on jatkuvasti kasvanut ja nykyään myös nuoret ovat kiinnostuneita siitä. (Nuoretkin innostuneet palstaviljelystä, Palstaviljely lisää suosiota.)

Pellolla olisi myös mahdollista viljellä vihanneksia omaan käyttöön, esimerkiksi tilalla tapahtuvaa ruokailua ajatellen. Samoin lähiruoan suosio on jatkuvasti kasvussa. Tilalla tuotettuja vihanneksia ja marjoja voisi jakaa myös muille, esimerkiksi lähiruokapiirin kautta. Lähiruoan ympärille on tehty piirejä, joiden kautta tavallisen kuluttajan on mahdollista saada lähellä toimivilta eri tuottajilta eri ruoka-aineita. Jyväskylän alueella lähin tällainen piiri on Tikkakosken lähiruokapiiri. (Tikkakosken lähiruokapiiri.)

Kuten edellisessä kappaleessa esitellyssä Kauramäen ideasuunnitelmassa on todettu, Kankaan tila soveltuisi hyvin myös ravintolapalveluiden järjestämiseen (Kauramäen ideasuunnitelma, 5). Ruokailupalvelut tukisivat ja täydentäisivät juhlien, tapahtumien ja kokousten järjestämistä tilalla. Asiakkaat saisivat tilojen vuokraamisen lisäksi samasta paikasta myös ruokailupalvelut että majoituspalvelut. Näillä palveluilla täydellinen kokonaisuus olisi valmis.

Tulevaisuudessa Eteläportin kaava-alueelle on tarkoitus rakentaa myös työpaikkojen alue, jolloin Kankaan tilalla tapahtuva ruokailu sopisi myös työpaikkaruokailuun. Tilalla valmistettava ruoka voitaisiin kuljettaa kätevästi lähellä sijaitseviin työpaikkoihin tai alueella olevat työntekijät voisivat varata paikan työpaikkaruokailuun Kankaan tilalla. Työpaikkaruokailussa voitaisiin myös käyttää hyväksi tilalla viljeltyjä luomuraaka-aineita, mitä voitaisiin myös käyttää hyväksi markkinoitaessa tilaa sekä yritys- että yksityisille asiakkaille.

## **6 LIIKETOIMINTAAN SAATAVAT TUET**

Tässä opinnäytetyössä tutkittiin myös Kankaan tilalla käynnistettävään liiketoimintaan saatavia tukia. Mahdollisten tukien selvittämisessä apuna oli Yrityspalvelukeskus Luotsin maaseutuyritysneuvoja Esa Lehmonen. Yrityspalvelukeskus Luotsi sijaitsee Jyväskylässä Sepänkatu 4:ssä. Luotsi toimii Jyväskylän seudun kehittämissyhtiö Jykes Oy:n alaisuudessa. Esa Lehmosen selvityksen perusteella tukea liiketoiminnan käynnistämiseen Kankaan tilalla voisi saada Keski-Suomen Elinkeino-, liikenne- ja ympäristökeskukselta ja Jyväsräihi ry:ltä.

## **6.1 Keski-Suomen ELY-keskukselta haettava tuki**

Keski-Suomen elinkeino-, liikenne- ja ympäristökeskus on valtiohallinnon palvelu- ja kehittämiskeskus, joka sijaitsee Wanha lääni -rakennuksessa Cygnaeuksenkadulla Jyväskylässä. Valtionhallinto onkin uudistunut. Entiset TE-keskukset, alueelliset ympäristökeskukset, tiepiirit ja lääninhallitukset on lakkautettu, ja niiden tilalle on perustettu uudet viranomaiset: aluehallintovirastot (AVI) ja elinkeino-, liikenne- ja ympäristökeskukset (ELY-keskus). Tällä uudistuksella on tavoiteltu valtiohallinnon suurempaa vaikuttavuutta ja tehokkuutta sekä asiakaspalvelun parantamista. Keski-Suomen ELY-keskus jatkaa kuitenkin edelleen vahvaa yhteistyötä Keski-Suomen liiton, kuntien, kuntien kehittämissyhtiöiden, Finnveran, kauppakamarin, yrittäjäjärjestön, oppilaitosten ja muiden sidosryhmien kanssa. (Löydä oma reittisi menestykseen -esite, 3.)

ELY-keskuksen tehtäviä ovat yritysten neuvonta-, rahoitus- ja kehittämisspalveluiden lisäksi myös mm. EU:n rakennerahastohankkeet, alueiden rakentamisen ja käytön ohjaus, maanteiden kunnossapito ja tiehankkeet sekä kirjasto-, liikunta-, opetus- ja nuorisotoimen tehtävät. (Mts., 3.)

### **6.1.1 Investointien ja kehittämisen rahoitus**

ELY-keskus voi myöntää rahoitusta yrityksen investointeihin tai kehittämiseen. Rahoitusta voi hakea uuden yritystoiminnan syntymiseen, uusien tuotteiden, palveluiden tai tuotantomenetelmien kehittämiseen, tutkimustulosten kaupallistamiseen ja innovaatio-toimintaan, uuden teknologian soveltamiseen ja käyttöönottoon tai pk-yritysten väli-

sen yhteistoiminnan kehittämiseen. ELY-keskuksen rahoitus on avustusta, josta osa tulee Euroopan aluekehitysrahastolta (EAKR). Avustus ei voi kattaa koko hanketta, vaan yrityksen on varattava hanketta varten omarahoitusosuus. Omarahoitusosuuden voi hoitaa esimerkiksi Finnveran myöntämällä yritysainalla. (Löydä oma reittisi menestykseen -esite 17.)

Rahoitus suunnataan kasvuhakuisille tai aloittamisvaiheessa oleville uusille kehittyviä aloja edustaville yrityksille. Hankkeen tulee olla laadullisesti korkeatasoinen ja vaikutavuudeltaan merkittävä esimerkiksi työllisyyden, liikevaihdon ja viennin kasvun kannalta. Tuki myönnetään erikseen tehtävän yritys- ja hankearvioinnin perusteella. (Mts., 3.)

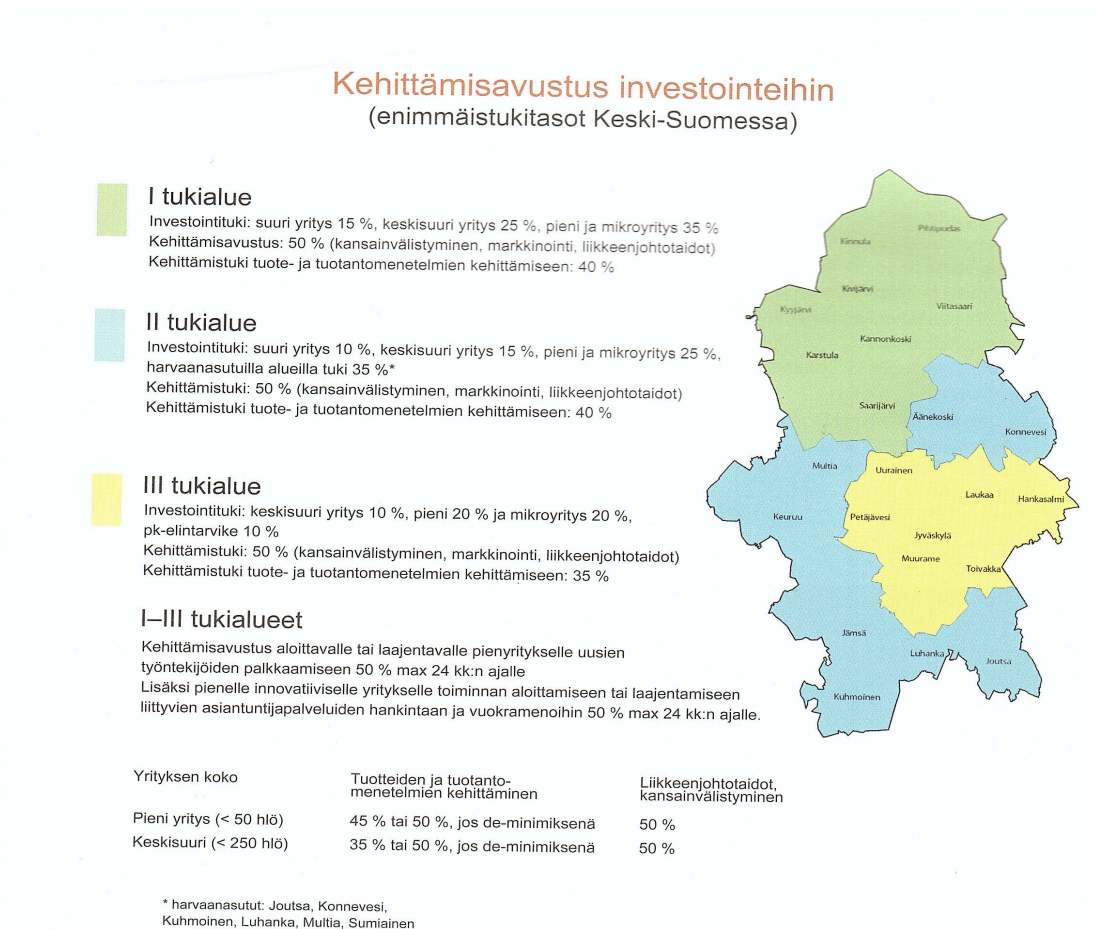
Keski-Suomen ELY-keskuksessa Kankaan asiaa pohti rahoituspäällikkö Jaakko Ryymin, yritysasiantuntija Risto Piesala, joka on erikoistunut hevostalouteen ja elintarvikkeisiin, ja matkailu-, yrityspalveluyritysten sekä energiahankkeiden asiantuntija Paula Kerttunen (tapaaminen ELY-keskuksessa 24.3.2011). Kankaan tilan kohdalla haettava tuki voi olla investointien rahoittamiseen käytetty avustus. Tätä rahoitusta voidaan myöntää aineellisiin ja aineettomiin investointeihin. Aineelliset investoinnit ovat maa-alueita, rakennuksia, koneita, laitteita ja kalustoa. Valmiiden rakennusten hankintaa ei kuitenkaan rahoiteta. Aineettomia investointeja ovat teknologian siirtoon liittyvien patenttioikeuksien, käyttöilupien tai tietotaidon hankinta. (Mts., 16–17.)

Tukea myönnetään pääasiallisesti vain uutena hankittaviin koneisiin ja laitteisiin. Koneiden ja laitteiden pitkäaikaisesta vuokrauksesta johtuvia kuluja voidaan hyväksyä korkeintaan kolmen vuoden ajalta. Avustusta ei voida myöntää autojen tai muun vastaavan kuljetusvälineen hankintaan. (Mts., 17.)

Rakentamiseen kohdistuvaa tukea voi hakea yrityksen omaan käyttöön tulevien rakennusten kunnostuksiin silloin, kun hanke edistää esimerkiksi tuotantotoiminnan tehostamista, teknologiatason nostoa, uusien tuotteiden tai tuotantomenetelmien käyttöönottoa tai kun hankkeen tuloksena yritykseen syntyy merkittäviä työllisyysvaikutuksia. Tukea ei voi hakea ulkopuolisille vuokrattavien toimitilojen rakentamiseen.

Rahoituksen enimmäismäärä hankkeissa riippuu mm. yrityksen koosta sekä sijainnista, joka vaihtelee Keski-Suomessa alueellisen tukitason mukaan. (Mts., 18.)

Ryymän, Piesalan ja Kerttusen mukaan investointitukea ei esimerkiksi voi hakea Kankaan tilan ostamiseen, mutta tilojen korjaamiseen liiketoiminnan käynnistämisen edellyttävällä tavalla investointitukea voi saada. Investointituki joudutaan kuitenkin rajaamaan koskemaan vain liiketoimintaan käytettävien tilojen osalta. Tämän opinnäytetyön toimeksiantajat ajattelivat myös asua tilalla, koska liiketoiminnan pyörittäminen vaatii jatkuvaa läsnäoloa. (Tapaaminen ELY-keskuksessa 24.3.2011.) Investointitukea voi saada enimmillään 20 prosenttia liiketoimintaan käytettävien tilojen korjaukseen kuluneista varoista. Samoin liiketoiminnassa käytettävien koneiden ja laitteiden hankintaan voi saada tukea enimmillään 20 prosenttia (ks. KUVIO 1.).



KUVIO 1. Kehittämisyavustus investointeihin Keski-Suomessa.



### **6.1.2 Uuden työntekijän palkkaukseen kohdistuva tuki**

Myöhemmässä vaiheessa, jos tilalle palkataan ulkopuolista työvoimaa, voi palkkakustannuksiin saada avustusta. Avustusta myönnetään pääsääntöisesti vain pienille innovatiivisille yrityksille. Yritys voi olla alkava tai laajeneva ja kehittyvä yritys, joka on toiminut enintään muutaman vuoden. Yrityksellä tulee olla merkittävä ja uusi tekninen tai palveluinnovaatio, jolla arvioidaan olevan hyvät kasvumahdollisuudet ja potentiaalia kansainvälisille markkinoille. Tuen perusteena on kohtuullinen, ennakonpidätyksen alainen palkka ilman sivukuluja ja enintään 24 kuukauden ajalta. Innovatiivisella yrityksellä voidaan hyväksyä myös vuokra- tai leasingkustannuksia edellä mainitulta ajalta. (Löydä oma reittisi menestykseen -esite, 19.)

### **6.2 Jyväsräihi ry:n myöntämät tuet**

Paikallinen toimintaryhmä voi myöntää maaseutuohjelman mukaisia avustuksia investointeihin, kehittämiseen tai käynnistämiseen maaseutuohjelman mukaisesti.

Jyväskylän, Laukaan, Muuramen ja Uuraisten paikallinen toimintaryhmä on Jyväsräihi ry, jonka toimipiste on Asekatu 3:ssa. Siellä avustuksista vastaa Pirjo Ikäheimo. (Löydä oma reittisi menestykseen -esite, 21.)

Hakija jättää hakemuksen toimintaryhmään, jonka jälkeen hallitus käsittelee hakemuksen ja antaa siitä lausuntonsa. Hallitus valitsee rahoittavat hankkeet niiden ryhmän laatiman kehittämissuunnitelman, Manner-Suomen maaseudun kehittämissuunnitelman ja Leader-periaatteiden mukaan. Hallituksen käsittelyn jälkeen toimintaryhmä toimittaa hakemuksen lausuntoineen ELY-keskukseen. ELY-keskus tarkistaa hankkeen laillisuuden ja tekee hankkeesta virallisen päätöksen. Jos toimintaryhmä on puoltanut hanketta, voi ELY-keskus tehdä kielteisen päätöksen vain, jos hanke on vastoin lakeja. Jos toimintaryhmä ei ole tehnyt myönteistä päätöstä, eli ELY-keskukseen voi tehdä myönteistä päätöstä. (Avain vaikuttamiseen, Leader-toimintaryhmät, 4.)

Leader-toimintaryhmältä haettava yritystoiminnan tuki on Manner-Suomen maaseudun kehittämisohjelmasta 2007–2013. Tämä kehittämisohjelma mahdollistaa myös tukien hakemisen investointeihin, kehittämiseen ja toiminnan laajentamiseen. Toimintaryhmän rahoituksen kohteena ovat ensisijaisesti oman alueen pienet, alkavat ja paikalliset palvelualan mikroyritykset, kustannusarvioiltaan alle 80 000 euron hankkeet ja kuluttajapalveluita koskevat paikalliset hankkeet. Rahoitusta myönnetään Keski-Suomen alueelle lukuun ottamatta kuitenkin Jyväskylän asemakaava-alueita, Palokkaa ja Vaajakoskea. Kankaan tila sijaitsee Jyväskylän asemakaava-alueella, joten tämä tukimuoto ei tule kyseeseen. (Löydä oma reittisi menestykseen -esite, 21.)

## 7 YRITTÄJÄKYSELYT

Seuraavaksi analysoidaan keskisuomalaisille maatilamatkailuyrittäjille tehty kysely. Kyselyllä haluttiin kartoittaa maatilojen mahdollisuuksia muussa kuin perinteisessä maataloudessa. Kysely kohdistettiin 27 keskisuomalaiselle maatilamatkailuyritykselle. Kyselyyn osallistui vain viisi näistä yrityksistä. Kysely suoritettiin lyhyellä aikavälillä, koska tämän opinnäytetyön valmistumiselle oli asetettu toimeksiantajien vaatimuksesta aikaraja. Kyselyllä ei ollut mahdollista tavoittaa kaikkia keskisuomalaisia maatilamatkailuyrittäjiä.

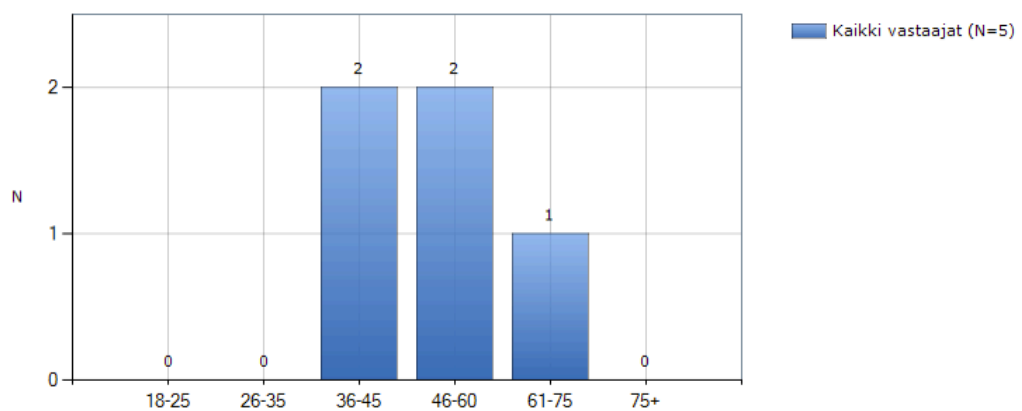
Kyselyt antavat kuitenkin jo pienen viitteen siitä, onko keskisuomalaisilla maatilamatkailuyrityksillä mahdollisuuksia muussa liiketoiminnassa kuin perinteisessä maataloudessa. Kyselyssä oli kahdeksan kysymystä, joilla oli tarkoitus kartoittaa yritysten nykytilan ja tulevaisuuden näkymien perusteella maatilamatkailuyritysten mahdollisuuksia (ks. Liite 1).

### 7.1 Yrittäjien ikä ja yrittäjyyden kesto

Kysyttäessä maatilamatkailuyrittäjien ikää vastanneista yksi oli iältään 61–75 -vuotiaita, kaksi 46–60 -vuotiaita ja kaksi 36–45 -vuotiaita (ks. KUVIO 2.). Maatilamatkailua harjoittavien yrittäjien ikä on siis näiden vastausten perusteella keskimäärin aika pal-

jon. Näistä yrittäjistä yksi lähestyy tai on jo eläkeiässä. Neljä muutakin yrittäjää ovat ainakin noin kymmenen vuotta vanhempia kuin Kankaan tilan mahdollisuuksia selvittävät yrittäjät.

Tämän opinnäytetyön tekijöillä on siis hyvä mahdollisuus aloittaa liiketoimintaansa, koska he ovat iältään paljon nuorempia. Nuorilla on myös uudenlaisia näkemyksiä tällaisen maatilayrityksen liiketoimintamahdollisuuksista ja niiden kehittämisestä.

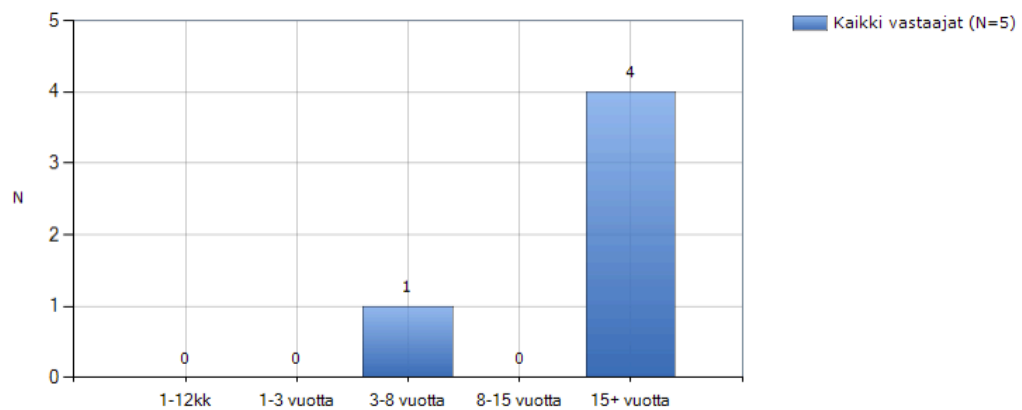


KUVIO 2. Maatilayrittäjien ikä

Näiden kyselyyn osallistuneiden muuta kuin perinteistä maataloutta harjoittavien maatalojen yrittäjistä neljä on harjoittanut tätä yritystoimintaa yli viisitoista vuotta ja yksi vain noin 3–8 vuotta (ks. KUVIO 3.). Näistä neljällä yrityksellä on siis takanaan jo hyvin pitkä tausta. Nämä yritykset ovat varmasti vakauttaneet oman olemassaolonsa maatilamatkailuyritysten joukossa. Uudella aloittavalla yrityksellä onkin haasteensa siinä, että se saa vakiinnutettua asiakaskuntansa.

Kuitenkin, jos ajattelee toiselta kannalta, suurin osa tähän kyselyyn osallistuneista yrittäjistä on iältään vanhoja, joten he ehkä saattavat olla lopettamassa toimintaansa lähivuosina, jos yritystoiminnalle ei saada jatkajaa. Tällöin kilpailu näiden muiden keski-suomalaisien muuta kuin perinteistä maataloutta harjoittavien yritysten kanssa pienee. 3–8 vuotta liiketoimintaansa harjoittanut yritys on varmasti myös vakiinnuttanut paikkansa tässä kilpailukentässä.

Näillä yrittäjillä on varmasti kaikilla jo tiedossa, mitä muuta kuin perinteistä maataloutta harjoittavan yrityksen mahdollisuudet ovat tällä hetkellä. Heillä on myös varmasti tietoa siitä, mitä yritykseltä vaaditaan, jotta se voi menestyä tällä alalla. Jatkokutkimuksena olisikin hyvä tehdä vielä perusteellinen tutkimus, mitkä ovat näiden yritysten vahvuudet tässä kilpailukentässä.



KUVIO 3. Yrittäjyyden kesto

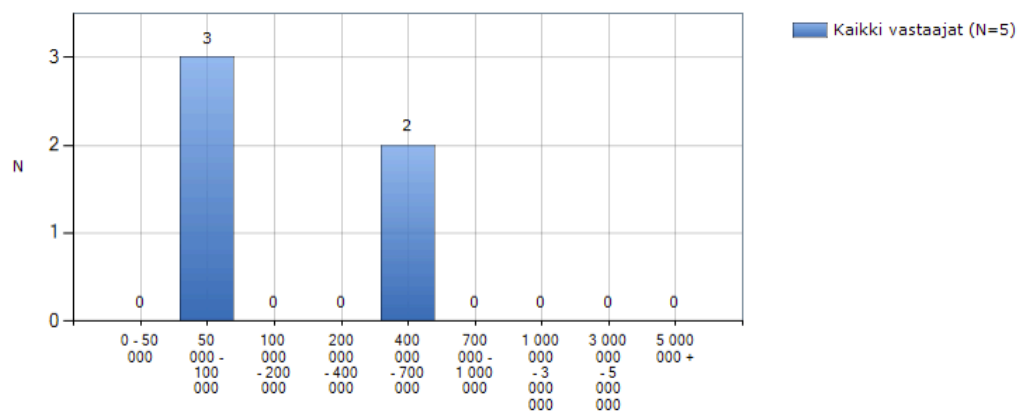
## 7.2 Liikevaihto

Kyselyyn osallistuneiden viiden keskisuomalaisen maatilamatkailuyrityksen liikevaihdot olivat kolmella 50 000–100 000 euroa ja kahdella 400 000–700 000 euroa (ks. KUVIO 4.). Nämä tukevat myös edellisessä kappaleessa todettua yrityksen oman aseman vakiinnuttamista kilpailukentällä. Näistä kahdella viidestä yrityksestä on jo vahva liikevaihto, joten heillä menee varmasti liiketoiminnan kannalta taloudellisesti hyvin.

Aloittavalla yrityksellä on alussa aina hankalaa saada liikevaihto tarpeeksi hyväksi, jotta toiminta on kannattavaa. Kankaan tilan liiketoimintasuunnitelman tulos-, tase- ja rahoituslaskelmassa on laskettu liikevaihto siten, että se kattaisi kulut ja syntyisi tietty liikevoittoa jo heti ensimmäisen vuoden jälkeen. Nämä luvut on arvioitu kunkin palvelun ja tuotteen menekistä.

Kankaan tilan yrittäjillä onkin helppoa seurata toteutuvaa liikevaihtoa myytyjen palveluiden ja tuotteiden avulla helposti. Samoin he voivat reagoida kuluihin heti, jos esimerkiksi tavoiteltuihin saunatilavuokrausmyynteihin ei päästä viikko- tai kuukausitasolla.

Kankaan tilan osalta liikevaihtotavoitteet olivat ensimmäiseksi vuodeksi 72 000 euroa, toiseksi 158 000 euroa, kolmanneksi 276 200 euroa ja neljänneksi vuodeksi 390 000 euroa. Näitä lukuja on avattu vielä lisää luvussa kahdeksan. Kuitenkin nämä liikevaihtotavoitteet ovat varsin realistisia, kun otetaan huomioon kyselyyn osallistuneiden yritysten liikevaihdot. Toisaalta yritykset ovat toimineet pitkään, jolloin niiden liikevaihto on kehittynyt pidemmällä aikavälillä. Mutta jos Kankaan tilan kohdalla päästäisiin neljässä vuodessa jo lähelle näiden kahden muun maatilayrityksen liikevaihtoja, sillä voisi olla mahdollisuus pärjätä näiden kanssa kilpailussa.



KUVIO 4. Liikevaihto viime vuonna

### 7.3 Vaihtoehtoiset liiketoimintamuodot

Kysyttäessä maatilayrittäjiltä heidän liiketoimintamuodoista muussa kuin perinteisessä maanviljelyssä, neljä harjoitti majoituspalveluita. Kolmella oli ruokailu-, kokoustila- ja juhlatilapalveluita. Ohjelmalveluita oli kahdella viidestä kyselyyn osallistuneesta yrityksestä. Yhdellä kyselyyn vastanneista oli muita kuin edellä mainittuja liiketoimintamuotoja. Tämä liiketoimintamuoto oli hevostalous (ks. KUVIO 5.).

Näiden vastausten perusteella Kankaan tilalla harjoitettavalla muulla kuin perinteisellä maataloudella on mahdollisuuksia. Nämä kyselyyn vastanneet yritykset harjoittavat samoja vaihtoehtoisia liiketoimintamuotoja, joita Kankaan tilallakin olisi tarkoitus harjoittaa.

Ohjelmapalveluita tarjoavia maatilamatkailuyrityksiä on vain kaksi, joten Kankaan tilalla olisi hyvät mahdollisuudet erottua myös joukosta panostamalla tähän palvelumuotoon. Mahdollisilla tulevilla Kankaan tilan yrittäjillä on myös taustallaan tapahtumien järjestämistä, joten se voisi olla iso etu myös ohjelmapalveluita järjestettäessä.

Hevostaloutta Kankaan tilalle ei ole suunniteltu, mutta jos tilan lähellä olisi hevostila, sen kanssa voisi myös tehdä yhteistyötä. Kankaan tilalla ei kuitenkaan ole naapureina hevostilallisia. Naapurista löytyy kuitenkin kalataloutta harjoittava Huhtalan tila, jonka kanssa on hyvät mahdollisuudet aloittaa yhteistyötä.



KUVIO 5. Vaihtoehtoiset liiketoimintamuodot

#### 7.4 Tärkeimmät asiakasryhmät

Kyselyyn osallistuneiden keski-suomaisten muuta kuin perinteistä maataloutta harjoittavien yritysten asiakkaat koostuivat neljässä viidestä yrityksessä ulkomaalaisista turisteista. Kolmella kyselyyn osallistuneella yrityksellä oli myös asiakkaina kotimaisia matkailijoita. Kahden yrityksen asiakkaina kävi myös yritysvieraita ja juhluvieraita

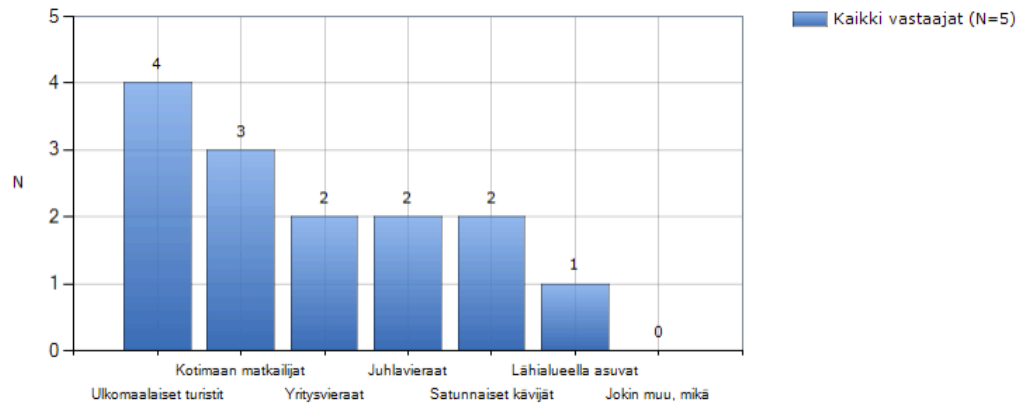
sekä satunnaisia kävijöitä. Ainoastaan yhdellä vastanneista oli asiakkaina lähialueen asuvat (ks. KUVIO 6.).

Kankaan tilan liiketoimintasuunnitelmassa yhdeksi isoksi asiakasryhmäksi on määritetty lähialueen asiakkaat. Kankaan tilalle on suunniteltu asiakasryhmiksi esimerkiksi jyvaskyläläiset yritykset, yhdistykset, ja seurat. Toisaalta palveluita voivat käyttää myös Jyvaskylän ulkopuolelta tulevat yritykset, yhdistykset ja seurat. Lisäksi alueelle on kaavailtu isoa työpaikkojen aluetta, jolloin paikallisten asiakkaiden määrä toivotaan lisääntyvän.

Kankaan tilan asiakkaat eroavat siis kyselyyn osallistuneiden yritysten asiakkaista lähialueella asuvien asiakkaiden suhteen. Kankaan tila eroaa näistä kyselyyn osallistuneista yrityksistä varmasti myös sen sijainnin suhteen. Kyselyyn osallistuneet yritykset sijaitsevat todennäköisesti tyypillisten maatilamatkailuyritysten tapaan maaseudulla kaukana kaupungista. Tämä voisi selittää Kankaan tilan mahdollisten asiakkaiden ja kyselyyn osallistuneiden yritysten eroavaisuudet lähialueella asuvien asiakkaiden suhteen. Tämä ei siis tutkijan mielestä pienennä Kankaan tilan mahdollisuuksia onnistua liiketoiminnassaan.

Kankaan tilan liiketoimintasuunnitelmassa, joka käsitellään vielä tarkemmin seuraavassa luvussa, mainitaan mahdollisiksi asiakkaiksi kaikkien näiden maatilamatkailua jo harjoittavien yritysten asiakkaiden lisäksi myös seurat ja yhdistykset. Samoin ulkopuoliset yrittäjät, esimerkiksi hieronta- ja hyvinvointipalveluita tuottavat, voivat vuokrata tiloja ja järjestää siellä omaa yritystoimintaa. Samoin taiteilijat voivat esitellä esimerkiksi maalauksiaan tai muita taideteoksia Kankaan idyllisissä rakennuksissa.

Kankaan tilalla on siis tässä suhteessa paremmat mahdollisuudet liiketoiminnan harjoittamiseen muussa kuin perinteisessä maataloudessa kuin kyselyyn osallistuneilla yrityksillä, koska Kankaan tilan asiakaskunta olisi laajempaa. Tämä voi johtua esimerkiksi siitä, että Kankaan tila sijaitsee niin lähellä keskustaa, että sillä voi olla laajempi asiakaskunta. Kuten jo teoriaosuudessa on mainittu, yleensä tällaiset maatilamatkailuyritykset sijaitsevat kauempana keskustasta haja-asutusalueilla.



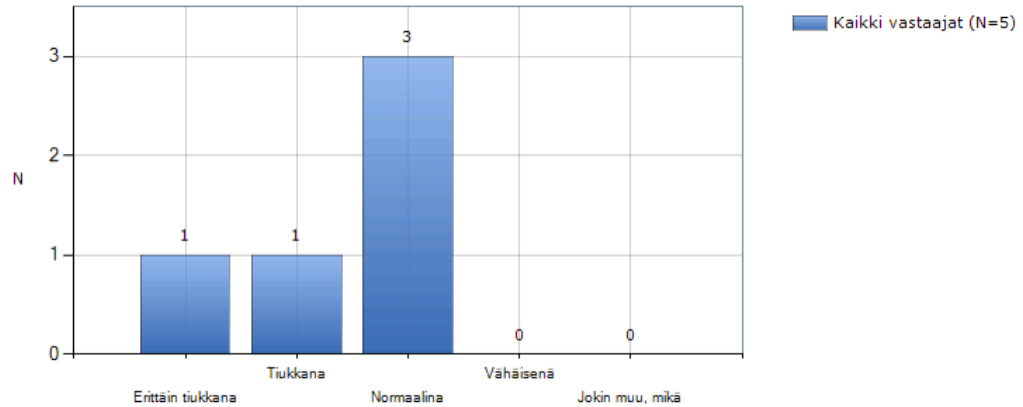
KUVIO 6. Tärkeimmät asiakasryhmät

## 7.5 Kilpailutilanne

Kyselyyn osallistuneet maatilayrittäjät näkevät kilpailutilanteen erittäin tiukkana, tiukkana tai normaalina. Kaksi kyselyyn osallistunutta yrittäjää kokevat kilpailutilanteen olevan normaali, yksi tiukan ja yksi erittäin tiukan. Kukaan ei koe kilpailun olevan vähäistä (ks. KUVIO 7.). Tämä kilpailutilanne saattaa selittää myös edellä esille tullutta liikevaihdon määrää. Jos liikevaihto on hyvä ja yritys on vakiinnuttanut asemansa markkinoilla, yrittäjä varmasti kokee kilpailutilanteen olevan normaali. Kun taas yritys, joka kamppailee paikastaan markkinoilla, tuntee kilpailutilanteen olevan tiukan.

Jos liikevaihdon määrällä voidaan siis osittain kuvata kokemuksia markkinoiden kilpailutilanteesta, on Kankaan tilalla liikevaihdollisesti varmasti kaksi ensimmäistä vuotta vaikeimmat. Kankaan tilan mahdollisuudet muussa kuin perinteisessä maataloudessa ovat siis alussa huonommat. Mutta jos liiketoiminnan saa kasvamaan ja yritys saa vakiinnutettua paikkansa markkinoilla, kasvaa myös mahdollisuudet menestyä kilpailluillakin markkinoilla. Kankaan tilan toiminnassa on myös uutta verrattuna muiden samankaltaisten yritysten toimintaan, joten sen mahdollisuudet menestyä ovat varmasti hyvät. Näitä eroavaisuuksia ovat esimerkiksi tilan sijainti ja ekologisuus, joka otetaan huomioon kaikessa tilalla tapahtuvassa liiketoiminnassa.





KUVIO 7. Miten yrittäjät näkevät kilpailutilanteen tällä hetkellä.

## 7.6 Tuki julkisilta toimijoilta

Kyselyyn vastanneista yrittäjistä kolme koki, että julkiset toimijat ovat tukeneet joko rahallisesti, neuvonnan, opastuksen, markkinoinnin tai muun vastaavanlaisen tuen avulla vain vähän heidän maatilamatkailuyrityksiänsä. Kaksi kyselyyn vastanneista yrittäjistä ei ollut saanut minkäänlaista tukea yritystoiminnalleen (ks. KUVIO 8.).

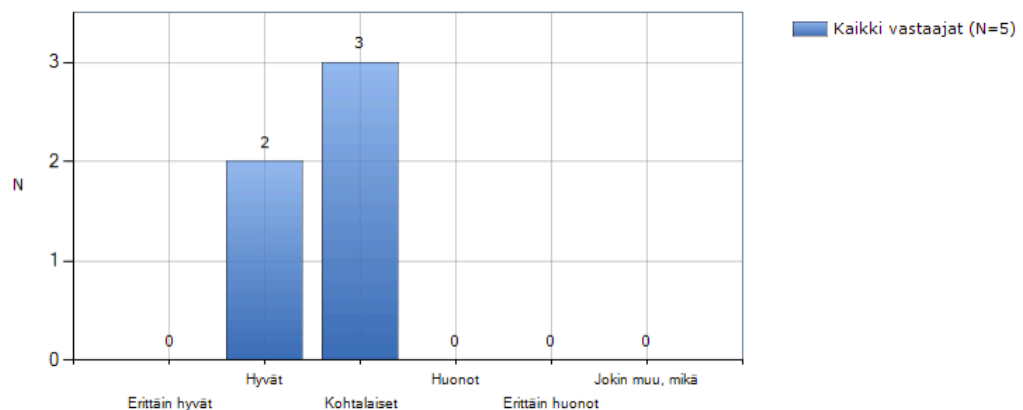
Kankaan tilan liiketoimintasuunnitelman laatimisen yhteydessä selvitetty mahdollinen rahallinen tuki oli vain noin 20 prosenttia tilan kunnostukseen käytettävistä varoista. Rahallista ja asiantuntija-apua oli myös saatavana tarkemman kunnostus- ja liiketoimintasuunnitelman laatimiseen. Nämä rahalliset tuet olivat kuitenkin epävarmoja. Niitä haetaan Kankaan tilan tapauksessa ELY-keskukselta tai Jyväskeskus ry:ltä, jotka päättävät tapauskohtaisesti tukien antamisesta. Yrityspalvelukeskus Luotsilta saatu neuvonta yritystoiminnan käynnistämiseen ja erilaisten tukien hakupaikoista oli kuitenkin erittäin hyvää.



KUVIO 8. Liiketoimintaan saatu tuki julkisilta toimijoilta.

### 7.7 Tulevaisuuden näkymät

Tulevaisuuden näkymät olivat kyselyyn vastanneiden maatilayrittäjien mukaan joko hyvät tai kohtalaiset. Kaksi vastanneista yrittäjästä näki tulevaisuuden suunnitelmat hyväksi ja kolme kohtalaisiksi (ks. KUVIO 9.) Näiden vastausten perusteella myös Kankaan tilalla voisi olla tulevaisuudessa ainakin kohtalaiset näkymät ja mahdollisuudet onnistua liiketoiminnassaan.



KUVIO 9. Maatilamatkailuyritysten tulevaisuuden näkymät.

### 7.8 Kehitettävää ja vapaasanaosuus

Kysyttäessä maatilayrittäjiltä avoimessa kysymyksessä, onko liiketoiminnassanne jotain kehitettävää tulevaisuudessa, kolme kyselyyn osallistunutta vastasi tähän kysymykseen. Yksi mainitsi ryhmämatkailun, toinen toiminnan tehostamisen ja kolmas yritysoston oman tuotesarjan suunnittelua ajatellen.

Kankaan tilalla on tarkoitus tarjota palveluja esimerkiksi seuroille ja työporukoille. Samoin asiakkaita voivat olla myös polttariporukat ja muut juhloseurueet. Kankaan tilan mahdollisuudet ryhmämatkailussa on jo otettu huomioon liiketoimintasuunnitelmassakin. Lisäksi yrittäjiltä löytyy ammattitaitoa löytää mahdollisimman tehokas tapa toiminnalleen. He aikovat työstiä markkinointia ja myyntiä itse, jolloin he tuntevat parhaiten potentiaaliset asiakasryhmät. Samoin palveluiden tuottaminen on tarkoitus järjestää keskitetysti yhteen paikkaan ja toistaiseksi myös omatoimisesti. Kankaan tilalla ei ole suunniteltu vielä tuotettavan muita omia tuotteita kuin ekologisia raaka-aineita tilan vieressä olevasta pellostä.

Näiden edellä mainittujen jo olemassa olevien maatilamatkailuyritysten kehitysideoiden valossa Kankaan tilan liiketoiminnan käynnistämisessä on jo otettu huomioon nämä asiat, joten sillä olisi etumatkaan verrattuna näihin kyselyyn osallistuneisiin yrityksiin. Kankaan tilan mahdollisuudet olisivat siis hyvät kehitystä ajatellen. Kankaan tilan kohdalla kehitys voisi tapahtua muissa asioissa, kuten esimerkiksi uusien palveluiden kehittämisessä.

Vapaasanaosuudessa vain kaksi kyselyyn osallistuneista halusi sanoa jotain. Toisen mielestä maaseudulta löytyy useita mahdollisuuksia erilaisten liiketoimintojen tekemiseen, mutta logistiikka täytyy ensi saada toimivaksi. Toisen mielestä myös käyttämättömiä mahdollisuuksia on paljon, mutta päivätyön vuoksi sivutoimesta päätoimeksi kehittäminen on haasteellista, kun samaan aikaan perheessä on paljon harrastavia lapsia ja myös itse yrittäjät harrastavat paljon.

Kankaan tilan mahdolliset tulevat yrittäjät ovat myös nähneet tilalla paljon potentiaalia erilaisten toimintojen harjoittamiseen, mutta logistiikka tuskin tulisi teettämään ongelmia, koska tila sijaitsee lähellä kaupunkia. Samoin tämän työn toimeksiantajat ovat tottuneet kovaan työntekoon ja toisella on myös vähäistä kokemusta yrittäjyydestä, joten he tietävät, mitä liiketoiminnan aloittaminen, sen kehittäminen ja jokapäiväinen työ sen parissa vaatii.

## **8 KANKAAN TILAN LIIKETOIMINTASUUNNITELMA**

### **8.1 Liiketoimintasuunnitelma**

Seuraavaksi esitellään Kankaan tilalla mahdollisesti aloitettavan liiketoiminnan suunnitelma. Liiketoimintasuunnitelma on käsitelty yritystoiminnan lähtökohdat, liikeidea ja palvelut, markkina- ja kilpailutilanne, markkinointisuunnitelma, toiminnan käynnistämiseen tarvittavat resurssit, taloussuunnitelma sekä tuotteiden ja palvelujen kehittäminen tulevaisuudessa. Samoin Kankaan tilan liiketoiminnassa on määritelty SWOT eli vahvuudet, heikkoudet, mahdollisuudet ja uhat tälle liiketoiminnalle. Tulevaisuuden visio on myös tärkeä asia, joka on nostettu viimeiseksi esille Kankaan tilan liiketoimintasuunnitelmassa. Tämä liiketoimintasuunnitelma on laadittu yhteistyössä toimeksiantajien kanssa.

#### **8.1.1 Yritystoiminnan lähtökohdat**

Yritystoiminnan lähtökohdassa on kerrottu perustiedot yrityksestä ja yrittäjistä. Perustettava yritys tarjoaa majoitus- ja tapahtumapalveluja, kokous- ja saunatilojen vuokrausta sekä ateriapalveluja. Perustettava yritys sijaitsee Etelä-Keljossa, Kankaan tilalla, Kauramäentie 10, 40530 Jyväskylä. Perustettava yritys on tarkoitus perustaa mahdollisimman pian, kun rahoitus asiat on saatu selvitettyä. Mahdolliset tulevat yrittäjät eli tämän opinnäytetyön toimeksiantajat haluavat pysyä tuntemattomina, joten tietoja heistä ei voi kertoa tässä kohdassa tarkasti.

Yrittäjien tavoitteena on kasvattaa liiketoimintaa joka vuosi ja vakiinnuttaa asiakaskuntaa. Henkilökohtaisena tavoitteena on työllistää jonkin ajan kuluttua molemmat yrittäjät täysipäiväisesti ja tulevaisuudessa mahdollisesti palkata lisätyövoimaa hoitamaan yrityksen toimintaa. Yrittäjien käytössä olevista resursseista tällä hetkellä tärkein on koulutus, joka auttaa takaamaan onnistuneen yritystoiminnan. Lisäksi toisella yrittäjällä on kokemusta tapahtumien järjestämisestä. Molemmilla yrittäjistä on myös kokemusta maatilalla toimimisesta. Aikaresursseja on käytössä riittävästi liiketoimin-

nan pyörittämiseen, mutta myös sen kehittämiseen. Molemmat yrittäjistä ovat erittäin sitoutuneita liiketoiminnan aloittamiseen, sen pyörittämiseen ja kehittämiseen.

## **.2 Liikeidea ja palvelut**

Liikeideana on tarjota majoitus- ja tapahtumapalveluja, vuokrata kokous- ja saunatiloja sekä tarjota ateriapalveluja maatilan idyllisessä miljöössä. Tarkoituksena on tarjota asiakkaille majoitusmahdollisuus, kokouksien tai tapahtumien järjestämispaikka sekä ruokailumahdollisuuksia tilalla. Vahvuutena on idyllinen ja erikoinen miljöö. Asiakkaat hyötyvät maatilan tarjoaman kauniin miljöön eduista esimerkiksi juhlia järjestettäessä tai inspiroituvat siitä kokouksia järjestettäessä. Majoitus on perinteistä hotellimajoitusta eksoottisempaa. Ruokailu keskittyy ekologisuuteen ja läheltä saatavien raaka-aineita hyväksikäyttöön.

Tilan vieressä on myös pelto, jonka ostamalla, voi itse tuottaa osan ruokailuun tarvittavista raaka-aineista tai vuokrata peltoalaa edelleen yksityisille kaupunkilaisille kasvimaana. Yritystoiminta on tarkoitus aloittaa kokous-, tapahtuma- ja saunatilojen vuokrauksesta. Näihin sisältyvä ateriapalvelu on tarkoitus ostaa aluksi muilta, ulkoistaa, jotta vuokraustoiminta saadaan alkuun. Ateriatoiminta ei ole yrittäjien vahvinta osaamista, lisäksi sen harjoittamiseen tarvitaan mm. hygieniatodistukset. Kun vuokraustoiminta on saatu kuntoon, ateriapalvelun pyörittämiseen tarvittavat todistukset laitetaan kuntoon ja voidaan palkata osaavaa lisätyövoimaa.

### **8.1.3 Markkina- ja kilpailutilanne**

“Palvelualoille ennustetaan vielä vaikeaa kevättä 2011. Hyvinvointialat ovat vielä entisellä tasolla ja elintarvikesektori on jopa hieman noussut”, ennustaa Keski-Suomen ELY-keskuksen talousnäkömät. Tällä hetkellä majoitus- ja tapahtumapalveluiden johtajia ovat suuremmat keskuksat, kuten esimerkiksi Laajavuori Rantasipi ja Peurunka, mutta näiden etuna ei ole idyllinen miljöö.

Yrityksen palveluja voivat ostaa ketkä tahansa. Asiakkaita voivat olla esimerkiksi yritykset, matkailijat, yksityiset juhlanjärjestävät sekä kokoustiloja tarvitsevat seurat tai yhdistykset. Asiakkaita voivat olla myös muun yritystoiminnan harjoittajat, esimerkiksi hieronta- ja kauneushoitopalveluja tarjoavat voivat vuokrata tilan, johon he voivat tuoda asiakkaitaan.

Kilpailijoita majoituspuolella ovat keskustassa sijaitsevat hotellit ja hostellit. Saunatilojen vuokraajia löytyy Jyväskylästä muutamia, esimerkiksi Lutakon Leidi. Ateriapalveluja tuottavia toimijoita on useampia. Tärkeitä kilpailutekijöitä ovat palvelujen korkea laatu. Se, että tilojen vuokraaminen on vaivatonta ja että rahoilleen saa vastinetta. Hinnalla voi myös kilpailla, koska esimerkiksi saunatiloista Jyväskylän keskustan läheisyydessä on pulaa. Toisaalta myös imago ekologisia ajatuksia noudattavalla yrityksellä on kilpailutekijä.

#### **8.1.4 Markkinointisuunnitelma**

Markkinointi aloitetaan nettisivujen rakentamisella. Jotta muuta markkinointia voidaan aloittaa, ovat nettisivut oltava valmiina. Nettisivuille ohjataan asiakkaita käymään muita markkinointikeinoja, kuten lehtimainonnan tai yritysmyyntin avulla. Nettisivuilta asiakkaat löytävät esimerkiksi kuvia paikasta, yhteystiedot ja hinnaston. Markkinointi on tarkoitus hoitaa alussa itse, mutta siihen tarvitaan pääomaa. Yrittäjillä on aikaisempaa kokemusta nettisivujen rakentamisesta ja niiden päivittämisestä, joten siihen ei alussa tarvita ainakaan ulkopuolista apua. Myöhemmin aikaresurssit eivät välttämättä enää riitä liiketoiminnan kasvun myötä, joten silloin markkinointiin voidaan tarvita ulkopuolista apua.

#### **.5 Toiminnan käynnistäminen**

Yritysmuodoksi valitaan osakeyhtiö. Yrityksen omistavat yrittäjät, jotka ovat myös tämän opinnäytetyön toimeksiantajia. Alussa yrityksessä työskentelevät vain yrittäjät. Tulevaisuudessa, kun alueen lähelle rakennetaan Etelä-Portin suunniteltu työpaikkojen

keskus, se tarjoaa mahdollisuuden ateriapalvelujen laajentamiselle. Tällöin sen toiminnan kasvattamiseen tarvitaan lisää henkilökuntaa.

Yritys toimii fyysisesti Jyväskylässä Etelä-Keljossa, Kankaan tilalla, kauramäentie 10 40530 Jyväskylä. Tila on kooltaan noin yhden hehtaarin. Tilalla on vanha 1800-luvulta oleva hirsitalo, joka on pinta-alaltaan 160 neliometriä, navetta, joka on rakennettu 1911, luhtiaitta 1800-luvun puolivälistä ja heinätallit 1800-luvulta. Tarkoituksena olisi neuvotella kaupungin kanssa tilan vieressä olevan pellon ostamisesta. Lisäksi tulevaisuudessa tilalle voisi ostaa lisää aittarakennuksia, jolloin majoitustilaa saisi lisää.

Toimitilat on peruskorjattava perusteellisesti, jotta yritystoiminta voidaan aloittaa. Tilalla on vanha kivikaivo, joka pitää uusia syväporakaivoksi. Talon lämmityksessä on käytetty sähköä, joka pitää muuttaa osittain maalämmöllä lämmitettäväksi. Jotta tämä voidaan tehdä, on patterit vaihdettava vesikiertoisiksi. Lisäksi sähköt on tarkistettava ja osittain uusittava. Tuvassa oleva keskeneräinen saunaremontti on tehtävä valmiiksi. Keittiö uusittava. Vesipiste ja kaapistot on uusittava. Päärakennuksen seinät on osittain päällystetty pinkopahvilla, joka on jo huonossa kunnossa. Ne on poistettava ja hirsipinta otettava näkyviin. Navettaan on myös vedettävä sähkö ja vesi, jotta se voidaan remontoida juhla- ja saunatilaksi. Lisäksi navetta vaatii perusteellista korjausta ja muutostöitä saunan ja juhlatilan rakentamiseksi. Luhtiaitta soveltuu kunnoltaan jo nyt majoitustilaksi, mutta heinätallit kaipaavat kunnostusta, jotta ne soveltuvat majoittamiseen.

Tarkoituksena on joko se, että perustettava yritys ostaa kaikki tilat tai että yrittäjät ostavat itse henkilökohtaisesti tilat, joita sitten yritys vuokraa. Pääomia on arvioitu alussa tarvittavaksi oman pääosan kannalta 2 500 euroa ja vieraan pääoman kannalta 230 000 euroa. Oma pääoma on tarkoitus käyttää osakeyhtiön perustamiseen tarvittavan osakepääoman ostoon ja vieras pääoma tilan ostamiseen ja kunnostukseen sekä liiketoiminnan aloittamiseen.

### 8.1.6 Tuotteen ja palvelun kehittäminen

Tällä hetkellä liiketoiminnan käynnistäminen on rahoitusta vaille valmis. Kun rahoitus on saatu kuntoon, täytyy tilat entisöidä, jotta liiketoimintaa voidaan harjoittaa. Jotta liiketoimintaa voidaan harjoittaa, täytyy löytää ensimmäiset asiakkaat. Alue on lähellä keskustaa ja tämä tila on sen takia, mutta myös idyllisyytensä takia, monien mahdollisuuksien paikka. Yrittäjät tekevät tällä hetkellä itse toimintojen kehittämistä ja ideointia, mutta tulevaisuudessa ideointia voi tarjota esimerkiksi Jyväskylän Tiimiakatemia yritystoiminnan opiskelijoille.

### 8.1.7 Taloussuunnitelma

Kirjanpito on ajateltu hoidettavan alussa yrittäjien itsensä tekemänä ja ulkopuolisen kirjanpitäjän avulla. Talouden kehitystä seurataan kassavirran avulla ja kuukausittaisen myyntiraporttien avulla.

### 8.1.8 SWOT

- heikkoudet: pääoman puute
- vahvuudet: koulutus, kokemukset
- mahdollisuudet: alueen kehittyminen
- uhat: alueen kehittyminen

Kankaan tilan mahdollisuudet harjoittaa muuta kuin perinteistä maataloutta ovat hyvät, mutta liiketoiminnan aloittaminen vaatii pääomaa. Tämän opinnäytetyön toimeksiantajilla ja mahdollisilla Kankaan tilan yrittäjillä ei ole omia pääomia tarpeeksi liiketoiminnan aloittamiseen, joten vierasta pääomaa tarvitaan paljon. Lainan maksaminen takaisin ajallaan tarkoittaa kuitenkin liiketoiminnan käynnistymistä odotetusti. Vieraspääoma tarkoittaa siis myös riskin lisääntymistä. Liiketoiminnan on tuotettava tulosta, jotta laina saadaan maksettua takaisin.

Kankaan tilan mahdolliset uudet yrittäjät kokevat kuitenkin hallitsevan tämän riskin vieraan pääoman kanssa koulutuksen ja aikaisempien kokemuksiansa avulla. Kankaan



tilan yrittäjät uskovat myös liiketoiminnan hyviin mahdollisuuksiin alueen kehittymisen takia. Etelä-Portin kaava-alueelle on suunniteltu kehittyvää työpaikkojen aluetta, joka tarjoaa taas uusia mahdollisuuksia liiketoiminnan harjoittamiseen. Toisaalta alueen kehittyminen nähdään myös uhkana, koska se tulee lähelle tilaa. Se voi muuttaa alueen idyllisyyttä ja rauhallisuutta, jolloin se voi olla myös haitaksi liiketoiminnalle.

Tässä SWOT -analyysissä on tehty vain karkea arvio ja otettu esille vain tärkeimmät tällä hetkellä Kankaan tilan liiketoimintaa liittyvistä vahvuuksista, heikkouksista, mahdollisuuksista ja uhista. Tämä alustava liiketoimintasuunnitelma on laadittu tämän opinnäytetyön toimeksiantajien vaatimuksesta pikaisesti ELY-keskukselle, jotta keskustelut mahdollisista tuista voisi alkaa. ELY-keskus tarjoaa myös asiantuntijapalveluita tarkemman liiketoimintasuunnitelman laatimiseen. Seuraava vaihe liiketoiminnan aloittamisessa olisikin laatia vielä tarkempi liiketoimintasuunnitelma, jotta kaikki vahvuudet, heikkoudet, mahdollisuudet ja uhat olisivat yrittäjien tiedossa. Toisaalta liiketoimintasuunnitelmaa voi päivittää uudestaan moneen kertaan ja vielä liiketoiminnan aloittamisenkin jälkeen, jolloin yrittäjien tulee taas mietittyä, ovatko aikaisemmasta SWOT -analyysistä asiat muuttuneet.

## **.9 Tulevaisuuden visio**

Aikajänteellä 5 – 10 vuotta on tarkoitus saada kasvatettua liiketoimintaa niin paljon, että tilalle voidaan palkata useampia ulkopuolisia työntekijöitä hoitamaan liiketoiminnan osa-alueita. Esimerkiksi, kun alueelle tullaan rakentamaan Etelä-Portin työpaikkojen alue, voisi liiketoimintaa laajentaa ruokailulla työntekijöille. Yritys ja liiketoiminta näyttävät tulevaisuudessa kasvavan. Liikevaihto on tarkoitus tuplata heti toisena vuonna. Asiakkaita on tarkoitus saada mukaan erilaisilta tahoilta. Asiakkaita ovat mm. yritykset, yhdistykset, seurakunta, yksityiset henkilöt, kansainväliset ja kotimaan matkailijat, seurakunta ja taiteilijat.

## **8.2 Tulos-, tase- ja rahoituslaskelma**

Kankaan tilan tulos-, tase- ja rahoituslaskelma on tehty yhdessä toimeksiantajien kanssa. Nämä laskelmat on tehty valmiille pohjalle, joka laskee lukuja vaihtamalla perustettavalle yritykselle erilaisia taloudellisia kehityssuuntia helposti.

Tuloslaskelma on laadittu neljälle vuodelle liiketoimintasuunnitelmassa. Liikevaihdoksi on laskettu aputaulukoita käyttämällä ensimmäiseksi vuodeksi 72 000 euroa, toiseksi vuodeksi 158 000 euroa, kolmanneksi 276 200 euroa ja neljänneksi vuodeksi 390 000 euroa. Nämä luvut on siis saatu aputaulukosta, jossa on arvioitu eri tuotteiden ja palveluiden myyntiä vuosittain. Esimerkiksi saunatilanvuokrausta on ajateltu menevän ensimmäisenä vuonna 20 000 eurolla, toisena vuonna 28 000 eurolla, kolmantena 31 200 eurolla ja neljäntenä 40 000 eurolla. Näistä voidaan helposti laskea tavoitteet puolivuotis-, kuukausi- ja viikkotasolle. Liikevoitto ja tulos osoittavat tällaisella kehityssimuloinnilla plussaa jo heti ensimmäisen tilikauden jälkeen.

Taselaskelmassa on omanpääoman osuus 2 500 euroa, mikä tarvitaan lain mukaan osakeyhtiön osakepääomaan. Rahat ja pankkisaamiset on tällaisessa kehityssimulatioissa arvioitu lyhentyväksi neljässä vuodessa. Ensimmäisen vuoden jälkeen rahat ja pankkisaamiset on -212 890 euroa, toisen vuoden jälkeen -177 057 euroa ja kolmannen vuoden jälkeen 100 528 euroa. Neljäntenä vuonna otettu laina pitäisi olla maksettu takaisin.

Rahoituslaskelmassa näkyy, että aloittava yritys on arvioinut tarvitsevänsä 230 000 euroa lainaa. Lainan määrä on arvioitu karkeasti liiketoimintasuunnitelmassa, jossa on myös eritelty, mihin lainaa tarvitaan. Toiminnan käynnistämisessä tarvitaan lainaa tilan ostamiseen 150 000 euroa. Arviossa on laskettu myös mahdollisesti pellon ostaminen kaupungilta. Tässä oma arvio pellon hinnaksi on 10 000 euroa. Tilan remontoimiseen on arvioitu menevän noin 80 000 euroa. Remontoimiseen menevät arvioidut kustannukset on jaettu seuraavasti:

- syväporakaivo 10 000
- sähkötyöt päärakennukseen ja navettaan 5000
- maalämpöjärjestelmä 10 000
- navetan korjaaminen ja saunan rakentaminen sinne 10 000

- heinätallien muuttaminen majoituskäyttöön 5000
- päärakennuksen peruskorjaus 10 000
- keittiöremontti päärakennukseen 8000
- tietokone asiakaskontaktien hoitamiseen, nettisivujen ylläpitämiseen ja kirjanpidon hoitamiseen 2000
- markkinointikulut aloittamiseen 1000
- tilan kunnosta johtuviin yllättäviin menoihin 20 000.

Syväporakaivon rakentamiseen arvioitu meno on saatu pyytämällä alustavia tarjouksia paikallisilta syväporakaivon rakennuttajilta. Syväporakaivon hintaan vaikuttaa kuitenkin vielä porattavan kaivon syvyys, mitä ei voitu tarjouksessa tarkasti määrittää. Maalämpöjärjestelmästä on myös pyydetty alustava tarjous. Maalämpöjärjestelmän hintaan vaikuttaa lämmitettävän pinta-alan lisäksi myös monet muut seikat, joten senkin arvio on karkea. Tilan vieressä olevan pellon hinta on arvioitu tällä hetkellä myynnissä olevien samankokoisten ja suurin piirtein samanlaisella alueella olevien peltojen hinnoista.

Muut kulut on arvioitu yhdessä tämän opinnäytetyön toimeksiantajan kanssa. Heillä on osaamista kunnostustöistä, joten arviot perustuvat heidän näkemyksiin. Samoin näissä muissa arvioissa on otettu hieman varman päälle, jotta kulut eivät ylitä ainakaan arvioitua summaa. Samoin näiden muiden kulujen päälle on laskettu vielä 20 000 euroa ylimääräistä, koska kunnostettava tila on todella vanha, joten sieltä saattaa löytyä yllättäviäkin kunnostuksen kohteita. Tämä on laskettu siksi näin varman päälle, jotta mahdollisesti aloitettava yritystoiminta ei jäisi ainakaan kiinni tilan kunnostuksesta.

Tässä opinnäytetyössä esitellyt tulos-, tase- ja rahoituslaskelmaluvut ovat alustavia ja karkeasti arvioitavia lukuja. ELY-keskus tarjoaa asiantuntijapalveluitaan myös liiketoimintasuunnitelman, tulos-, tase- ja rahoituslaskelman laatimisessa. ELY-keskukselta voi hakea myös tukea tilan tarkan kunnostusarvion laatimiseen. Tarkka kunnostusarvio auttaa laina-asioiden hoidossa pankissa ja mahdollisten lopullisten tukien hakemisessa kunnostusta varten ELY-keskukselta.

## 9 POHDINTA

Tutkimuksessa tarkasteltiin Jyväskylässä sijaitsevan Kankaan tilan mahdollisuuksia muussa liiketoiminnassa kuin perinteisessä maataloudessa. Tutkimuksen tarkoituksena oli myös kartoittaa majoitus- ja ravitsemuspalveluiden sekä juhlien ja tapahtumien järjestämismahdollisuuksista tilalla. Tämän opinnäytetyön tavoitteena oli myös tutkia samankaltaisten maatalojen menestymistä kyseisillä aloilla, minkä avulla kartoitettiin myös Kankaan tilan mahdollisuuksia.

Tutkimuksen tavoitteena oli myös lopuksi tehdä Kankaan tilaa koskeva liiketoimintasuunnitelma, jossa esiteltiin tilan mahdollisuudet harjoittaa muuta liiketoimintaa kuin perinteistä maataloutta. Tutkimuksella haluttiin myös selvittää, onko kyseisille palveluille tarvetta Jyväskylän alueella ja mitä tukia tällaisten liiketoimintojen käynnistämiseen on mahdollista saada.

Tässä luvussa tarkastellaan aluksi vielä tutkimusmenetelmiä ja tutkimusongelmia sekä lopuksi todetaan päätulokset sekä pohditaan saatuihin tuloksiin vaikuttaneita tekijöitä.

### 9.1 Menetelmien ja luotettavuuden arviointi

Tutkimuksen tasoa ja johtopäätösten luotettavuutta tarkastellaan käsitteillä validius ja reliaabelius. Validius ja reliaabelius on määritelty aiemmin tässä opinnäytetyössä. Tutkimuksen validius oli hyvä, koska tutkimuksessa mitattiin sitä, mitä oli tarkoituskin mitata. Kyselylomake maatilayrittäjille suunniteltiin yhdessä toimeksiantajan kanssa. Tutkijan mielestä käytetyillä menetelmillä tutkimukseen saatiin monipuolista ja luotettavaa tietoa.

Maatilayrittäjille suunnatuissa kyselyissä kysyttiin myös asioita riittävän yksiselitteisesti, jolloin vastaajat eivät voineet käsittää kysymyksiä väärin. Muutamassa kohtaa tutkimustulosten analysoinnin yhteydessä tutkija on kuitenkin maininnut, että tämä kysymys olisi pitänyt asettaa tarkemmin tai sen perään olisi pitänyt tehdä jatkokysymys. Esimerkiksi kysyttäessä yrittäjiltä julkisilta tahoilta saadusta tuesta, tutkija olisi halunnut tietää tarkemmin, miltä tahoilta yrittäjät olivat saaneet tukea. Tämä olisi ollut arvokasta tietoa, jotta tässäkin opinnäytetyössä selvitetty tukitahot ovat varmasti ainoat, joilta liiketoiminnan käynnistämiseen voi saada joko rahallista tai asiantuntija-apua.

Tutkimuksen kohdeperusjoukko oli myös määritelty tarkasti, mutta siinä oli hieman alipeittoa, koska kaikkia yrittäjiä ei voitu saada kyselyyn mukaan. Tämä voi vaikuttaa tutkimuksen tekijän mielestä tutkimukseen, koska kiireisimmiltä yrittäjiltä saisi varmasti arvokasta tietoa. Vastausprosentti olikin tutkijan mielestä ainut tämän opinnäytetyön validiutta merkittävästi heikentävä asia. Vastausprosentti oli vain 18,5 prosenttia. Tutkimusaineiston määrä tyydytti kuitenkin tutkimuksen toimeksiantajaa.

Tutkimuksen reliabiliteetti on myös hyvä, sillä kyselylomaketutkimus olisi toistettavissa uudelleen samalle joukolle. Koska kyselyistä saadut vastaukset rekisteröityivät suoraan tilastolliseen ohjelmaan, Digiumin, tutkimuksessa ei myöskään esiinny laskentavirheitä.

## **9.2 Tutkimusongelma ja päätulokset**

Tämän opinnäytetyön tutkimusongelmana oli selvittää Kankaan tilan mahdollisuuksista muussa kuin perinteissä maataloudessa. Kankaan tilan mahdollisuuksia selvitettiin tässä tutkimuksessa tilan miljöön kannalta, mahdollisesti saatavien tukien ja neuvonnan kannalta sekä muiden vastaavalaisten yritysten kokemusten kannalta.

Kankaan tilan mahdollisuudet ovat todella hyvät ympäristön ja miljöön kannalta. Kankaan tila on kulttuurihistoriallisesti merkittävä kohde ja sen miljöö tukee liiketoiminnan harjoittamista muussa kuin perinteisessä maataloudessa erittäin hyvin.

Kankaan tila soveltuisi hyvin esimerkiksi juhla- ja kokoustilaksi sen sijainnin kannalta. Tila sijaitsee vain noin 10 minuutin ajomatkan päässä Jyväskylän keskustasta. Esimerkiksi hää- ja juhlapaikkana sen mahdollisuudet olisivat hyvät, koska keskustassa tapahtuvan vihkimisen jälkeen juhlapaikalle olisi sopivan pituinen ajomatka. Kokousasiakkaat eivät myöskään halua lähteä keskustasta kauas, joten lähellä sijaitseva Kankaan tila olisi siihen tarkoitukseen sopiva. Navetta soveltuisi hyvin isoksi juhlatilaksi ja saunatiloiksi. Kokoustilaksi soveltuisi hyvin navetan lisäksi myös pääraakenuksen tupa.

Tilalla sijaitseva luhtiaitta soveltuisi hyvin niin juhla- kuin kokoustilojakin vuokravien käyttöön. Varsinaisen pihapiirin ulkopuolella sijaitsevat heinätallit soveltuisivat myös hyvin majoitustarkoitukseen. Tilan pihapiiriä reunustava pelto soveltuisi hyvin esimerkiksi palstaviljelyyn. Pellolla olisi myös mahdollista viljellä vihanneksia omaan käyttöön, esimerkiksi tilalla tapahtuvaa ruokailua ajatellen.

Kuten jo Kauramäen ideasuunnitelmassa on todettu, Kankaan tila soveltuisi hyvin myös ravintolapalveluiden järjestämiseen. Ruokailupalvelut tukisivat ja täydentäisivät juhlien, tapahtumien ja kokousten järjestämistä tilalla. Sen lisäksi, että asiakkaat saisivat tilojen vuokraamisen lisäksi samasta paikasta myös ruokailupalvelut että majoituspalvelut, olisi täydellinen kokonaisuus valmis.

Luotsilta, ELY-keskukselta ja Jyväsiirhi ry:ltä saadut neuvontapalvelut ja mahdolliset tuet vain lisäävät Kankaan tilalla harjoitettavan muun kuin perinteisen maatalouden mahdollisuuksia. Rahallisen tuen varaan ei voi kuitenkaan laskea mitään varmaa, mutta ne helpottavat liiketoiminnan käynnistämistä. Kankaan tilan liiketoimintasuunnitelmassa esitelty tulos-, tase- ja rahoituslaskelma on laadittu ilman näitä rahallisia tukia, jotta liiketoiminnan käynnistäminen olisi mahdollista myös ilman näitä rahallista tukea.

Samankaltaisille keskisuomalaisille maatilamatkailuyrityksille tehty kysely osoittaa myös, että Kankaan tilalla on mahdollisuuksia muussa kuin perinteisessä maataloudessa.

Kyselyyn osallistuneet yritykset kokivat tulevaisuuden näkymät hyväksi tai kohtalaiseksi. Samoin kilpailutilanteen koki kaksi kolmesta yrityksestä normaaliksi ja vain yksi kolmesta tiukaksi. Nämä kaksi kyselyssä esille tullutta seikkaa tukevat Kankaan tilan mahdollisuuksia onnistua omassa liiketoiminnassaan, kunhan tilalle saadaan vaan vakiinnutettua oma asiakaskuntansa ja kasvatettua toimintaa ja liikevaihtoa.

### **9.3 Opinnäytetyön hyödyntäminen ja jatkotoimenpiteet**

Tätä opinnäytetyötä hyödynnetään suoraan Kankaan tilalla mahdollisesti käynnistettävän liiketoiminnan aloittamiseen. Kankaan tilan yrittäjillä on kaikki mahdollisuudet onnistua muussa kuin perinteisessä maataloudessa. Yrittäjiltä puuttuu enää vieraan pääoman hankinta ja mahdollisten tukien hakeminen.

Jatkotutkimuksena tämän opinnäytetyöntekijä suosittelee vielä tarkempaa markkinatutkimusta, jolla selvitetään perusteellisemmin Kankaan tilalla mahdollisesti harjoitettavien liiketoimintojen kysyntää. Jatkotutkimuksella saisi kartoitettua, onko Kankaan tilalla harjoitettavalla muulla kuin perinteisellä maataloudella kysyntää ja onko Kankaan tilan yrittäjillä mahdollisuus hankkia oma asiakaskuntansa muiden keskisuomalaisten maatilayritysten asiakaskunnasta tai jopa uusia asiakassegmenttejä.

## LÄHTEET

Avain vaikuttamiseen. Leader-toimintaryhmät. Manner-Suomen maaseudun kehittämishjelma 2007–2013.

Haastattelu 7.4.2011. Paikalla opinnäytetyön toimeksiantajat ja tekijä. Aiheena Kankaan tilan mahdollisuudet. Viitattu 14.2.2011.

Hemmi, J. 2005. Matkailu, ympäristö, luonto. Osa 2. Jyväskylä: Gummerus Kirjapaino Oy.

Kauramäen ideasuunnitelma. Havainnekuva. 18.8.2010. FCG Finnish Consulting Group Oy. Jyväskylän kaupunki.

Kiinteistömaailman sähköinen kiinteistöesite. Viitattu 14.2.2011.  
[Http://www.kiinteistomaailma.fi/242642](http://www.kiinteistomaailma.fi/242642).

Keski-Suomi, Loma-Suomi. Viitattu 12.4.2011. [Http://www.keskisuomi.net](http://www.keskisuomi.net).

Kuhmonen, T. & Niittykangas, H. 2008. Maaseudun tulevaisuus. Ajattelun käsikirja. Jyväskylä: Gummerus Kirjapaino Oy.

Lüthje, M. 2005. Se mukava maaseutu siellä jossain. Maaseutumatkailu kokemusten, mielikuvien ja markkinoinnin kohteena. Rovaniemi: Lapin yliopisto. Matkailututkimus.

Löydä oma reittisi menestykseen -esite. Koulutus-, kehittämis- ja rahoituspalveluita pk-yrityksille. Keski-Suomen ELY-keskuksen opas.

Nuoretkin innostuneet palstaviljelystä. YLE Keski-Suomi. Julkaistu 6.5.2010. Viitattu 17.3.2011.

[Http://yle.fi/alueet/keski-suomi/2010/05/nuoretkin\\_innostuneet\\_palstaviljelysta\\_1658865.html?print=true](http://yle.fi/alueet/keski-suomi/2010/05/nuoretkin_innostuneet_palstaviljelysta_1658865.html?print=true).

Nuutinen, O. 12.3.2011. Tonttipäällikkö, Jyväskylän kaupunki. Kaupunkirakennepalvelut, tonttituotanto. Sähköpostiviesti. Viitattu 20.3.2011.

Palstaviljely.net. Palstaviljely lisää suosiota. STT. Päivitetty 29.6.2010. Viitattu 17.3.2011. [Http://palstaviljely.net/joomla/index.php?option=com\\_content&view=article&id=46:palstaviljely-lisaae-suosiota&catid=1:latest-news&Itemid=50](http://palstaviljely.net/joomla/index.php?option=com_content&view=article&id=46:palstaviljely-lisaae-suosiota&catid=1:latest-news&Itemid=50).

Rutanen, J. & Luostarinen, M. 2000. Luontoyrittäjyys Suomessa. Alueelliset verkostot: luontoyrittäminen, matkailu- ja maaseutuklusteri -hankkeen loppuraportti. Vammalan Kirjapaino Oy.



Tapaaminen Keski-Suomen ELY-keskuksessa 24.3.2011 Cygnaeuksenkatu 1 (Wanha lääni, 40101 Jyväskylä. Paikalla Jaakko Ryymin, Risto Piesala, Paula Kerttunen, opinnäytetyön tekijä ja toimeksiantaja.

Tikkakosken lähiruokapiiri. Japa ry. [Http://www.japary.fi/lahiruoka/tikkakoski\\_info](http://www.japary.fi/lahiruoka/tikkakoski_info).

Vierailu Kankaan tilalla 26.2.2011. Paikalla Kiinteistömaailman asuntovälittäjä, opinnäytetyön toimeksiantajat ja opinnäytetyön tekijä.

## Liite 1. Yrittäjäkysely

### Maatilojen mahdollisuudet

Tämä tutkimus tehdään Jyväskylän Ammattikorkeakoulun opiskelijatyönä. Tutkimuksen tuloksia käytetään opinnäytetyössä, joka tutkii maatilojen mahdollisuuksia muussa kuin perinteisessä maataloudessa.

Tutkimukselle ei ole ulkopuolista toimeksiantajaa, vaan sen tarkoituksena on selvittää vaihtoehtoisia liiketoimintamahdollisuuksia maataloilla.

Vastanneet voivat saada halutessaan tutkimustulokset myös itselleen pyytämällä ne sähköpostitse osoitteesta e1057@jamk.fi / Aleksis.

Kyselyn vastaamiseen kuluu aikaa noin viisi minuuttia. Kiitoksia ajastanne!

#### Yrittäjän ikä?

- 18-25
- 26-35
- 36-45
- 46-60
- 61-75
- 75+

#### Kuinka kauan olette toimineet yrittäjänä?

- 1-12kk
- 1-3 vuotta
- 3-8 vuotta
- 8-15 vuotta
- 15+ vuotta

#### Mitä vaihtoehtoisia liiketoimintamalleja verrattuna perinteiseen maatalouteen tilallanne harjoitetaan?

- Majoitus
- Ruokailu
- Ohjelmapalvelut
- Kokoustila
- Juhlatila
- Jokin muu, mikä \_\_\_\_\_

#### Liikevaihtoluokkanne?

- 0 - 50 000
- 50 000 - 100 000
- 100 000 - 200 000
- 200 000 - 400 000
- 400 000 - 700 000
- 700 000 - 1 000 000
- 1 000 000 - 3 000 000
- 3 000 000 - 5 000 000
- 5 000 000 +

#### Miten haluaisitte kehittää liiketoimintaanne tai tuotetarjontaanne tulevaisuudessa?

---

---

---

---

#### Tärkeimmät asiakasryhmänne

- Ulkomaalaiset turistit

## Liite 2. Liiketoimintasuunnitelma ja rahoituslaskelma

LIIKETOIMINTASUUNNITELMA

2/23/11

1

# LIIKETOIMINTASUUNNITELMA

## PERUSTETTAVA YRITYS OY

Yrittäjät 

## LIIKETOIMINTASUUNNITELMA

2/23/11

2

**LIIKETOIMINTASUUNNITELMA**

Sisällysluettelo

**1. Yritystoiminnan lähtökohdat**

- 1.1 Perustiedot yrityksestä/yrittäjästä
- 1.2 Yrittäjän tavoitteet
- 1.3 Yrittäjän käytössä olevat resurssit

**2. Liikeidea ja palvelut**

- 2.1 Liikeidea
- 2.2 Palvelut

**3. Markkina- ja kilpailutilanne**

- 3.1 Toimintaympäristö ja toimialan kehitys
- 3.2 Asiakkaat
- 3.3. Kilpailijat

**4. Markkinointisuunnitelma**

- 4.1. Myyntitavoitteet
- 4.2. Markkinointistrategia
- 4.3 Markkinoinnin kilpailukeinot

**5. Toiminnan käynnistäminen**

- 5.1 Yritysmuoto ja omistus
- 5.2. Henkilöstö
- 5.3 Tarvittavat toimitilat
- 5.4 Tarvittavat pääoma, koneet ja laitteet

**6. Tuotteen/palvelu kehittäminen**

- 6.1. Nykytilanne, kehittäminen ja tavoitteet
- 6.2. Suojaaminen

**7. Taloudelliset laskelmat**

- 7.1 Rahoituslaskelma
- 7.2 Kannattavuuslaskelma

**8. SWOT****9. Tulevaisuuden VISIO**

Luottamuksellinen

Perustettava yritys Oy

## LIIKETOIMINTASUUNNITELMA

2/23/11

3

### 1. Yritystoiminnan lähtökohdat

#### 1.1 Perustiedot yrityksestä

-Yrittäjät: [REDACTED] kansainvälisen liiketoiminnan tradenomi ja hyvinvointitekniikan insinööri, 27-vuotias, osastopäällikkö [REDACTED] [REDACTED] tradenomi, 26-vuotias, toimistusjohtaja [REDACTED]

-Perustettava yritys tarjoaa majoitus- ja tapahtumapalveluja, kokous- ja saunatilojen vuokrausta sekä ateriapalveluja.

-Perustettava yritys sijaitsee Etelä-Keljossa, Kankaan tilalla, Kauramäentie 10, 40530 Jyväskylä.

-Perustettava yritys on tarkoitus perustaa mahdollisimman pian, kun rahoitus asiat on saatu selvitettyä.

#### 1.2. Yrittäjien tavoitteet

- Tavoitteena on kasvattaa liiketoimintaa joka vuosi ja vakiinnuttaa asiakaskuntaa.
- Henkilökohtaisena tavoitteena on työllistää jonkin ajan kuluttua molemmat yrittäjät täysipäiväisesti ja tulevaisuudessa mahdollisesti palkata lisätyövoimaa hoitamaan yrityksen toimintaa.

#### 1.3. Yrittäjän käytössä olevat resurssit

- Yrittäjien käytössä olevista resursseista tärkein on koulutus, joka auttaa takaamaan onnistuneen yritystoiminnan. Lisäksi toisella yrittäjällä on kokemusta tapahtumien järjestämisestä. Molemmilla yrittäjistä on myös kokemusta maatilalla toimimisesta. Aikaresurssia on käytössä riittävästi liiketoiminnan pyörittämiseen, mutta myös sen kehittämiseen. Molemmat yrittäjistä ovat erittäin sitoutuneita liiketoiminnan aloittamiseen, sen pyörittämiseen ja kehittämiseen.

### 2. Liikeidea ja palvelut

#### 2.1 Liikeidea ja palvelut

- Liikeideana on tarjota majoitus- ja tapahtumapalveluja, vuokrata kokous- ja saunatiloja sekä tarjota ateriapalveluja maatilalla idyllisessä miljöössä.
- Tarkoituksena on tarjota asiakkaille majoitusmahdollisuus, kokouksien tai tapahtumien järjestämispaikka sekä ruokailumahdollisuuksia tilalla.
- Vahvuutena on idyllinen ja erikoinen miljöö.
- Asiakkaat hyötyvät maatilalla tarjoaman kauniin miljöön eduista esimerkiksi juhla järjestettäessä tai inspiroituvat siitä kokouksia järjestettäessä. Majoitus on perinteistä hotellimajoitusta eksoottisempaa. Ruokailu keskittyy ekologisuuteen ja läheltä saatavien raaka-aineita hyväksikäyttöön.
- Tilan vieressä on myös pelto, jonka ostamalla, voi itse tuottaa osan ruokailuun tarvittavista raaka-aineista tai vuokrata peltoalaa edelleen yksityisille kaupunkilaisille kasvimaana.
- Yritystoiminta on tarkoitus aloittaa kokous-, tapahtuma- ja saunatilojen vuokrauksesta. Näihin sisältyvä ateriapalvelu on tarkoitus ostaa aluksi muilta, ulkoistaa, jotta vuokraustoiminta saadaan hyvin alkuun. Ateriatoiminta ei ole yrittäjien vahvinta osaamista, lisäksi sen harjoittamiseen tarvitaan mm. hygieniatodistukset. Kun vuokraustoiminta on saatu kunnolla alkuun, ateriapalvelun pyörittämiseen tarvittavat todistukset laitetaan kuntoon ja voidaan palkata osaavaa lisätyövoimaa sen hoitamiseen.

### 3. Markkina- ja kilpailutilanne

#### 3.1. Toimintaympäristö ja toimialan kehitys

- Hyvinvointialan alle kuuluu saunatilojen vuokraus, toisena ja kolmantena alana ovat majoitus- ja tapahtumapalvelujen ala sekä neljäntenä ravitsemisala.

Luottamuksellinen

Perustettava yritys Oy

## LIIKETOIMINTASUUNNITELMA

2/23/11 4

- "Palvelualueille ennustetaan vielä vaikeaa kevättä 2011. Hyvinvointialat ovat vielä entisellä tasolla ja elintarvikesektori on jopa hieman noussut." Keski-Suomen ELY-keskuksen talousnäkömät.
- Tällä hetkellä majoitus- ja tapahtumapalveluiden johtajia Keski-Suomessa ovat suuremmat keskuskes, kuten esimerkiksi Laajavuori Rantasipi ja Peurunka.

### 3.2 Asiakkaat

- Yrityksen palveluja voivat ostaa ketkä tahansa. Asiakkaita voivat olla esimerkiksi yritykset, matkailijat, yksityiset juhlanjärjestävät sekä kokous- tai saunatiloja tarvitsevat seurat tai yhdistykset.
- Asiakkaita voivat olla myös muun yritystoiminnan harjoittajat, esimerkiksi hieronta- ja kauneushoitopalveluja tarjoavat voivat vuokrata tilan, johon he voivat tuoda asiakkaitaan. Samoin myös esimerkiksi taiteilijat voivat järjestää tällaisissa tiloissa näyttelyjä.

### 3.3 Kilpailijat

- Kilpailijoita majoituspuolella ovat keskustassa sijaitsevat hotellit ja hostellit. Saunatilojen vuokraajia löytyy Jyväskylästä muutamia, esimerkiksi Lutakon Leidi. Ateriapalveluja tuottavia toimijoita on useampia.
- Tärkeitä kilpailutekijöitä ovat palvelujen korkea laatu. Se, että tilojen vuokraaminen on vaivatonta ja että rahoilleen saa vastinetta. Hinnalla voi myös kilpailla, koska esimerkiksi saunatiloista Jyväskylän keskustan läheisyydessä on pulaa. Toisaalta myös imago, ekologisia ajatuksia noudattavalla yrityksellä, on kilpailutekijä.

## 4. Markkinointisuunnitelma

### 4.1 Myyntitavoitteet

- Tavoitteena on myyntialueeksi koko Jyväskylän alue. Toisaalta matkustajia ulkomailta ja muualta kotimaasta on tarkoitus saada vuokraamaan majoituspalveluita. Konkreettinen myyntitavoite on laskettu kustannusarviossa, ks. liite.1)

### 4.2 Markkinointistrategia

- Markkinointi aloitetaan nettisivujen rakentamisella. Jotta muuta markkinointia voidaan aloittaa, on nettisivut oltava valmiina. Nettisivuille ohjataan asiakkaita käymään muita markkinointikeinoja, kuten lehtimainonnan tai yritysmyyntin avulla. Nettisivuilta asiakkaat löytävät esimerkiksi kuvia paikasta, yhteyttiedot ja hinnaston.
- Markkinointi hoidetaan itse.
- Markkinointiin tarvitaan pääomaa.

### 4.3 Markkinoinnin kilpailukeinot

- Saunatilan vuokraus hinnoitellaan kohtuuhintaiseksi. Hinnan täytyy olla hieman halvempi kuin keskustan saunatiloilla, koska matkoihin menee asiakkailla myös kustannuksia. Majoitustila on eksoottisempi, mutta vaatimattomampi kuin kaupungin hotelleissa, joten se hinnoitellaan halvemmaksi kuin hotellissa yöpyminen. Kokoustilojen vuokraus voi kilpailla kalliimmallakin hinnalla, koska yritykset ovat valmiita satsaamaan työtä inspiroivaan ympäristöön ja hyvän laatuun.
- Hintatasolla halutaan viestiä asiakkaalle eksoottisuutta, mitä esimerkiksi kaupungista ei saa, mutta samalla kohtuullisuutta, joka houkuttelee kaupunkilaisia ihastumaan tähän idylliseen paikkaan.
- Hintataso saunatilan vuokrauksessa tulee olemaan halvempi opiskelijaryhmille kuin yritysasiakkaille. Majoituspalvelut ovat kaikille saman hintaisia, samoin kokous- ja tapahtumatilojen vuokrat.

## 5. Toiminnan käynnistäminen

### 5.1. Yritysmuoto ja omistus

Luottamuksellinen

Perustettava yritys Oy

## LIIKETOIMINTASUUNNITELMA

2/23/11

5

- Yritysmuodoksi valitaan osakeyhtiö.
- Yrityksen omistavat yrittäjät [REDACTED]

### 5.2 Henkilöstö

- Alussa yrityksessä työskentelevät vain yrittäjät.
- Tulevaisuudessa, kun alueen lähelle rakennetaan Etelä-Portin suunniteltu työpaikkojen keskus, se tarjoaa mahdollisuuden ateriapalvelujen laajentamiselle. Tällöin sen toiminnan kasvattamiseen tarvitaan lisää henkilökuntaa.
- Molemmat yrittäjät hoitavat kaikkia asioita, mutta kirjanpidon ja raha-asiat hoitaa [REDACTED]. [REDACTED] on erikoistunut tapahtumien järjestämiseen. Molemmat hoitavat vuokrausien myyntiä ja markkinointia.

### 5.3 Toimitilat

- Yritys toimii fyysisesti Jyväskylässä Etelä-Keljossa, Kankaan tilalla, kauramäentie 10 40530 Jyväskylä. Tila on kooltaan noin yhden hehtaarin. Tilalla on vanha 1800-luvulta oleva hirsitalo, joka on pinta-alaltaan 160 neliometriä, navetta, joka on rakennettu 1911, luhtiaita 1800-luvun puolivälistä ja heinätallit 1800-luvulta.
- Tarkoituksena olisi neuvotella kaupungin kanssa tilan vieressä olevan pellon ostamisesta. Lisäksi tulevaisuudessa tilalle voisi ostaa lisää aittarakennuksia, jolloin majoitustilaa saisi lisää.
- Toimitilat on peruskorjattava perusteellisesti, jotta yritystoiminta voidaan aloittaa. Tilalla on vanha kivikaivo, joka pitää uusia syväporakaivoksi. Talon lämmityksessä on käytetty sähköä, joka pitää muuttaa osittain maalämmöllä lämmitettäväksi. Jotta tämä voidaan tehdä on patterit vaihdettava vesikiertoisiksi. Lisäksi sähköt on tarkistettava ja osittain uusittava. Tuvassa oleva keskeneräinen saunaremontti on tehtävä valmiiksi. Keittiö uusittava. Vesipiste ja kaapistot uusittava. Päärakennuksen seinät on osittain päällystetty pinkopahvilla, joka on jo huonossa kunnossa. Ne on poistettava ja hirsipinta otettava näkyviin. Navettaan on myös vedettävä sähkö ja vesi, jotta se voidaan remontoida juhla- ja saunatilaksi. Lisäksi navetta vaatii perusteellista korjausta ja muutostöitä saunan ja juhlatilan rakentamiseksi. Luhtiaita soveltuu kunnoltaan jo nyt majoitustilaksi, mutta heinätallit kaipaavat kunnostusta, jotta ne soveltuvat majoittamiseen.
- Tarkoituksena on joko se, että perustettava yritys ostaa kaikki tilat tai että yrittäjät ostavat itse henkilökohtaisesti tilat, joita sitten yritys vuokraa.

### 5.4 Tarvittavat pääoma, koneet ja laitteet

- Tarvittava pääoma on eritelty tarkemmin kohdassa rahoituslaskelma.
- Yrityksen oma tietokone on tärkeä, koska sillä hoidetaan yritystoiminnan markkinointia ja myyntiä sekä raha-asioiden hoitoa. Keittiö täytyy olla kunnollinen ja toimiva, jotta siellä voi valmistaa myytyjä ateriapalveluita. Kokoustilojen laadullisuuden takaamiseksi sieltä on löydyttävä ainakin videotykki, johon voidaan liittää tietokone, sekä piirtoheitin.

## 6. Tuotteen/palvelu kehittäminen

### 6.1. Nykytilanne, kehittäminen ja tavoitteet

- Tällä hetkellä liiketoiminnan käynnistäminen on rahoitusta vaille valmis. Kun rahoitus on saatu kuntoon, täytyy tilat entisöidä, jotta liiketoimintaa voidaan harjoittaa. Jotta liiketoimintaa voidaan harjoittaa täytyy löytää ensimmäiset asiakkaat.
- Aluen on lähellä keskustaa ja tämä tila on sen takia, mutta myös idyllisyytensä takia, monien mahdollisuuksien paikka.
- Yrittäjät tekevät tällä hetkellä itse toimintojen kehittämistä ja ideointia, mutta tulevaisuudessa ideointia voi tarjota esimerkiksi Jyväskylän Tiimiakatemien yritystoiminnan oppilailta.

## 7. Taloussuunnitelma

Luottamuksellinen

Perustettava yritys Oy

LIIKETOIMINTASUUNNITELMA

2/23/11

6

- Kirjanpito tullaan hoitamaan yrittäjien itsensä hoitamana ja ulkopuolisen kirjanpitäjän avulla.
- Talouden kehitystä seurataan kassavirran avulla ja kuukausittaisten myyntiraporttien avulla.

7.1. Rahoituslaskelma

- Toiminnan käynnistämiseen tarvitaan tilan ostamiseen 150 000 euroa (+mahdollisesti pellon ostaminen kaupungilta, oma arvio 10 000) ja tilan remontoimiseen noin 80 000 euroa.
- Remontoimiseen menevät arvioidut kustannukset:
- syväporakaivo 10 000
- sähkötyöt päärakennukseen ja navettaan 5000
- viemäroinnin uusiminen päärakennukseen ja navettaa 5000
- saostuskaivo järjestelmän rakentaminen 8000
- maalämpöjärjestelmä 10 000
- navetan korjaaminen ja saunan rakentaminen sinne, sisältää saunankiukaan 10 000
- heinäntallien muuttaminen majoituskäyttöön 5000
- päärakennuksen peruskorjaus 10 000
- keittiöremontti 8000
- tietokone asikaskontaktien hoitamiseen ja nettisivujen ylläpitämiseen sekä kirjanpidon hoitamiseen 2000
- majoitus- kokous- ja saunatilojen sisustus 3000
- Palju saunatilan ulkopuolelle 1500
- tilan kunnosta johtuviin ylläpitäviin menoihin 10 000

7.2. Kannattavuuslaskelma

- Ks. liite.

**8. SWOT**

- heikkoudet: pääoman puute
- vahvuudet: koulutus, kokemukset
- mahdollisuudet: alueen kehittyminen, maatila on monien mahdollisuuksien paikka
- uhat: alueen kehittyminen

**9. Tulevaisuuden Visio**

- Aikajänteellä 5 – 10 vuotta on tarkoitus saada kasvatettua liiketoimintaa niin paljon että siihen voidaan palkata useampia ulkopuolisia työntekijöitä hoitamaan liiketoiminnan osa-alueita. Esimerkiksi kun alueelle tullaan rakentamaan Etelä-Portin työpaikkojen alue, voisi liiketoimintaa laajentaa ruokailulla työntekijöille.
- Yritys ja liiketoiminta näyttää tulevaisuudessa kasvavan. Liikevaihto on tarkoitus tuplata heti toisena vuonna. Asiakkaita on tarkoitus saada mukaan erilaisilta tahoilta. Asiakkaita ovat mm. yritykset, yhdistykset, seurakunta, yksityiset henkilöt, kansainväliset ja kotimaan matkailijat, seurakunta ja taitelijat.

Luottamuksellinen

Perustettava yritys Oy



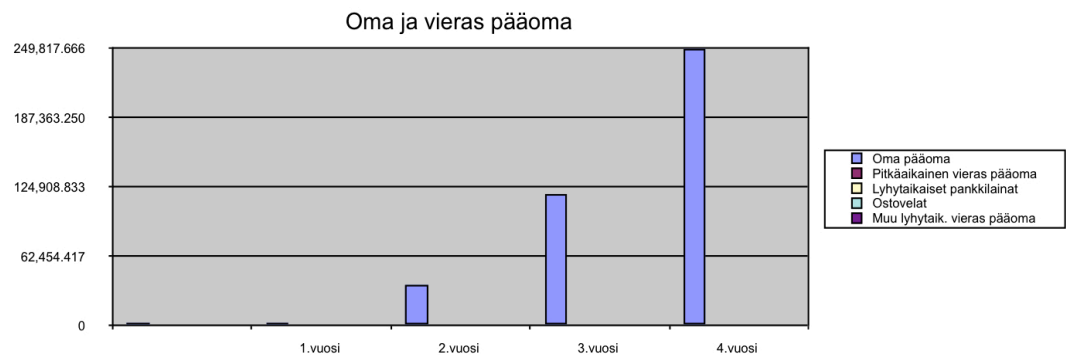
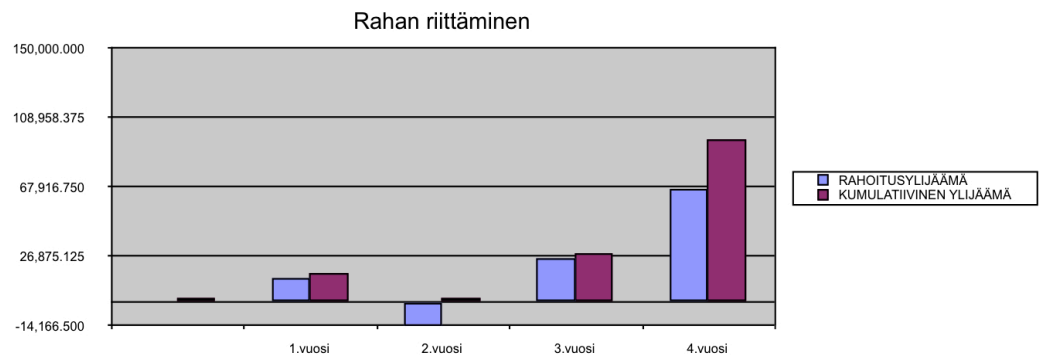
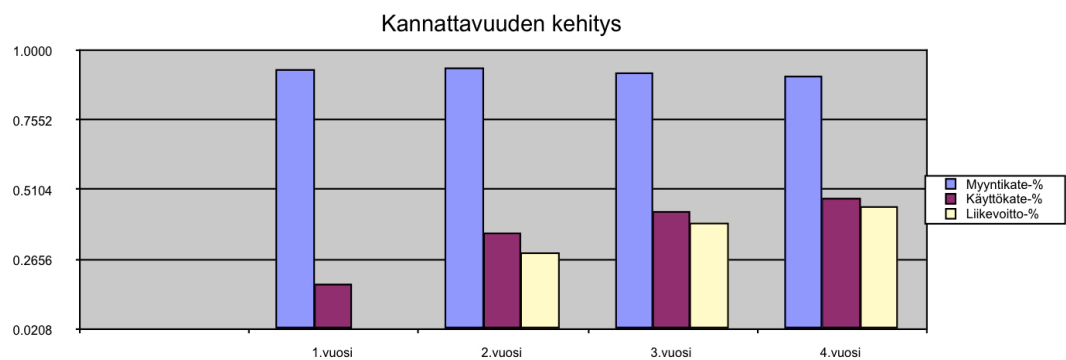
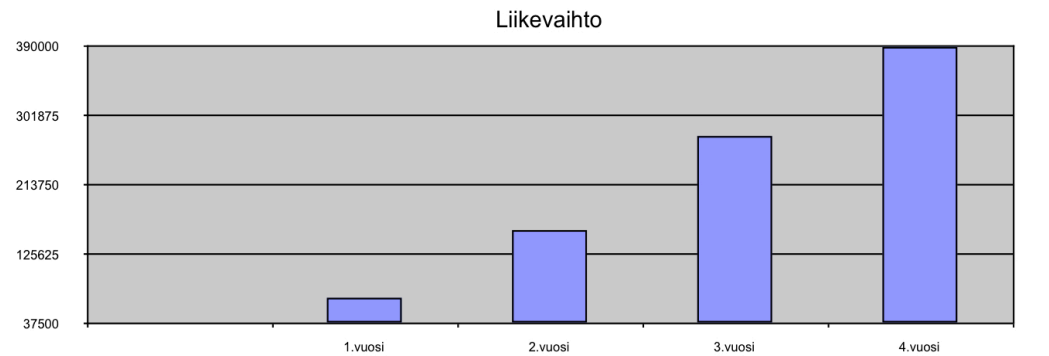
Perustettava yritys Oy  
Ver1

TULOS-, TASE- ja RAHOITUSLASKELMAYHTEENVETO

TULOSLASKELMA		1.vuosi	2.vuosi	3.vuosi	4.vuosi
Liikevaihto		72,000	158,000	276,200	390,000
+ Liiketoiminnan muut tuotot			0	0	0
<i>ainekäyttö. lv:sta - %</i>		0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
- Aineet ja tarvikkeet		2,600	4,200	7,800	14,600
- Ulkopuoliset palvelut		2,000	5,000	8,000	12,000
- Muuttuvat henkilöstökulut		0	0	5,000	7,000
- Muut muuttuvat kulut		0	0	0	0
<b>Myyntikate</b>		<b>67,400</b>	<b>148,800</b>	<b>255,400</b>	<b>356,400</b>
Myyntikate-%		93.6%	94.2%	92.5%	91.4%
- Kiinteät henkilöstökulut		25,000	50,000	80,000	100,000
- Vuokrat/sähkö		10,000	10,000	10,000	10,000
- Muut kiinteät kulut		19,400	31,500	44,300	58,200
<b>Käyttökate</b>		<b>13,000</b>	<b>57,300</b>	<b>121,100</b>	<b>188,200</b>
Käyttökate-%		18.1%	36.3%	43.8%	48.3%
<i>Poistot ko:sta - %</i>		5.0%	5.0%	5.0%	5.0%
- Poistot		11,500	11,275	11,211	11,401
<b>Liikevoitto</b>		<b>1,500</b>	<b>46,025</b>	<b>109,889</b>	<b>176,799</b>
Liikevoitto-%		2.1%	29.1%	39.8%	45.3%
<i>korko-%</i>		4.0%	4.0%	4.0%	4.0%
- Korot ja muut rahoituskulut		0	0	0	0
+ Muut tuotot ja kulut		0	0	0	0
<i>vero-%</i>		26.0%	26.0%	26.0%	26.0%
- Verot		390	11,967	28,571	45,968
<b>Tulos</b>		<b>1,110</b>	<b>34,059</b>	<b>81,318</b>	<b>130,831</b>

TASE	Alkutase	1.vuosi	2.vuosi	3.vuosi	4.vuosi
Pysyvät vastaavat yhteensä	0	218,500	214,225	213,014	216,613
Vaihto-omaisuus	0	2,000	4,000	10,000	20,000
Myyntisaamiset	0	0	0	0	0
Muut saamiset	0	0	0	0	0
Rahat ja pankkisaamiset	2,500	-212,890	-177,057	-100,528	16,705
<b>VASTAAVAA YHTEENSÄ</b>	<b>2,500</b>	<b>7,610</b>	<b>41,169</b>	<b>122,486</b>	<b>253,318</b>
Oma pääoma	2,500	3,610	37,669	118,986	249,818
Pitkäaikainen vieras pääoma	0	0	0	0	0
Lyhytaikaiset pankkilainat	0	0	0	0	0
Ostovelat	0	2,000	1,500	1,500	1,500
Muu lyhytaik. vieras pääoma	0	2,000	2,000	2,000	2,000
<b>VASTATTAVAA YHTEENSÄ</b>	<b>2,500</b>	<b>7,610</b>	<b>41,169</b>	<b>122,486</b>	<b>253,318</b>

RAHOITUSLASKELMA		1.vuosi	2.vuosi	3.vuosi	4.vuosi
Tulos+poistot		12,610	45,334	92,529	142,232
lainojen nostot		230,000	0	0	0
<b>RAHAN LÄHTEET YHTEENSÄ</b>		<b>242,610</b>	<b>45,334</b>	<b>92,529</b>	<b>142,232</b>
Investoinnit		230,000	7,000	10,000	15,000
Lyhennykset			50,000	50,000	50,000
Yksityisnostot, osingot		0	0	0	0
Käyttöpääoma	0	0	2,500	8,500	18,500
Käyttöpääoman lisäys		0	2,500	6,000	10,000
Muun lyhytaik. vpo:n lisäys		2,000	0	0	0
<b>RAHAN KÄYTTÖ YHTEENSÄ</b>		<b>228,000</b>	<b>59,500</b>	<b>66,000</b>	<b>75,000</b>
<b>RAHOITUSYLIJÄÄMÄ</b>		<b>14,610</b>	<b>-14,167</b>	<b>26,529</b>	<b>67,232</b>
<b>KUMULATIIVINEN YLIJÄÄMÄ</b>	<b>2,500</b>	<b>17,110</b>	<b>2,944</b>	<b>29,472</b>	<b>96,705</b>



### Aputaulukot

Tuote- tai asiakasryhmä	Aikutase	1.vuosi	2.vuosi	3.vuosi	4.vuosi
Saunan vuokraus		20,000	28,000	31,200	40,000
Majoituspalvelut		0	12,000	18,000	20,000
Kokoustilan vuokraus		18,500	25,000	42,000	60,000
Juhlatilan vuokraus		0	15,000	40,000	60,000
Ateriapalvelut		25,000	50,000	100,000	150,000
Vähittäismyynti, kioski, matkamuistot		8,500	18,000	25,000	30,000
Ohjelmalvelut		0	10,000	20,000	30,000
		0	0	0	0
		0	0	0	0
		0	0	0	0
<b>YHTEENSÄ</b>	<b>0</b>	<b>72,000</b>	<b>158,000</b>	<b>276,200</b>	<b>390,000</b>

Muut kiinteät kulut	Aikutase	1.vuosi	2.vuosi	3.vuosi	4.vuosi
Huollot ja korjaukset		2,500	4,000	6,000	8,000
Markkinointi		5,000	6,000	7,000	8,000
Ruoka+juma		8,000	16,000	25,000	35,000
Kirjanpito		1,200	2,500	3,200	4,000
Vakuutukset		1,500	1,500	1,500	1,500
Muut hallintokulut		1,200	1,500	1,600	1,700
		0	0	0	0
Muut kulut		0	0	0	0
<b>YHTEENSÄ</b>	<b>0</b>	<b>19,400</b>	<b>31,500</b>	<b>44,300</b>	<b>58,200</b>

## Liite 3. Kankaan tilan tiedot ja historia

SUOMEN RAKENNUSKULTTUURIN YLEISLUETTELO		MUSEOVIKASTO
KOHDEINVENTOINTILOMAKE		139
1. Lääni	Keski-Suomi	3. Kohde
2. Kunta	Jyväskylä	Kankaan talo
4. Kylä/Rekisterinumero	5. Kaup.osa/Kortteli/Talo	6. Kohdetyyppi
Keljo 9:19	18.kaupunginosa	
7. Peruskartta/ Koordin.	8. Osoite	9. Omistaja ja omistajan osoite
3212 05 x= 6900 y= 431	Kangas, Keljo	Matti Häkkinen
10. RAKENNUKSEN KUVAUS		
Rakennus n:o	I	II
Nyk. käyttö	maatilan päärakennus	varasto- ja navettarakennus
Alkup. käyttö	maatilan päärakennus	navettarakennus
Rak. aika	1865	1911
Suunnittelija		1850(Fredrikson 1974, s. 13)
Kerrosluku	1	2
Perusta	harmaakiivi (särjelmä)	harmaakiivi
Runko	hirsi	hirsi, pystyrimavuoraus yläk.
Kattomuoto	satula	satula
Kate	pelti	poltettu tiili
Vuoraus	vaaka, yläosa pysty	osittain pystyrimoitus
Ulkovärit	valkea	punainen, valk. listat, yläk. vaal. ruskea laud.
Kunto	kohtalainen	kohtalainen
Eriyispiirteet	Rakennus I on vuorattu 1930-luvulla, ikkunoiden yläpuolella on ollut kolmionmuotoiset klassistiset ikkunalistat, rakennuksessa koristeelliset puuleikkaukset sekä sveitsiläistyyliset kuistit. Rakennus on tehty eri aikoina. Rak. II koostuu kahdesta aittarakennuksesta, jotka on yhdistetty lautarakenteisella puuvajalla. Pihapiirissä myös	
11. RAKENNUSHISTORIA muita talousrakennuksia jäljellä.		
Kankaan talo on perustettu 1850 mennessä (Repo 1937, s. 274). Talo siirtyi Häkkinen suvulle 1880-luvulla Jussi Kankaalta. Joonas Häkkinen Häkkisen talosta osti talon, jossa tuolloin oli tupa, eteinen, sivukamari ja eteistupa. Rakennusta jatkettiin tuolloin salilla, kamarilla ja keittiöllä ja rakennettiin uusi kuisti. Joonas Häkkiseltä talo siirtyi hänen pojalleen Joonas Häkkinen nuoremmalle 1922. Hänen aikanaan talo vuorattiin 1930-luvun alussa. Tuolloin myös ikkunoiden yläpuolella olleet kolmionmuotoiset ikkunalistat hävitettiin. Lühitaitan päässä oli aiemmin ollut lämmitettävä kamari sekä kolme nukkuma-aittaa, mutta tämä jatkos on purettu pois. Toiseen päähän siirrettiin vastapäätä päärakennusta ollut kaksiovinen aitta ja väliin rakennettiin lautarakenteinen puuvaja ennen 1930-lukua. Pihapiirissä oli alkuun hirsinavetta, joka on purettu nykyisen navetan tieltä 1911. Navetan takana sijaitsevat 1800-luvulta peräisin olevat hirsiset heinätallit. Pihapiirissä oli lisäksi pitkittäin päärakennukseen nähden leivinuunillinen piharakennus kesten käytössä sekä hevostalli. Miespihan ja eläinpihan välissä oli aita sekä portti. Lähinnä päärakennusta olevan heinätallin vieressä on iso kuusi, "Viirikuusi", jonka latvassa talon viiri oli aikaisemmin. Heinätalleja on viisi kappaletta. Niiden takana oli riihi ja luuva, jotka nyt on purettu. Riihi oli vuosisadan vaihteessa muutettu tälle paikalle, riihen muuri on edelleen näkyvissä. Pihapiirissä on lisäksi pärekattoinen lautarakenteinen leikkimökki 1914-15 tehty hirsin ja lautarakenteisen saunarakennus, joka nykymuotonsa on jäänyt käytössä, kun tupaan on tehty sauna.		
12. LÄHIYMPÄRISTÖ kymmenen vuotta sitten.		
Kohde sijaitsee kauempana muusta asutuksesta peltoaukeiden ja metsätaipaleiden takana.		
13. SÄILYISEDELLYTYKSET (uhkatekijät, kaavallinen tms. tilanne, päätökset)		
14. LUETTELOINTIPERUSTE		
Kohde edustaa 1800-luvun talonpoikaista rakennusperinnettä ja sopusuhtainen pihapiiri on maisemallisesti säilyttämisen arvoisen.		15. Rakennushistoriallinen <input checked="" type="checkbox"/>
		16. Historiallinen <input checked="" type="checkbox"/>
		17. Maisemallinen <input checked="" type="checkbox"/>

1.8.100388E-2400/5158

## Liite 4. Museoviraston katselmus

## KATSELMUS

09.06.1999

KOHDE: KANKAAN TALO  
 AIKA: 09.06.1999 KLO 9.00 -11.00  
 LÄSNÄ: VAINIO SEIJA KATSELMUKSEN TILAAJA  
 NURMINEN KALLE ”  
 KILPI SOILE KESKI-SUOMEN MUSEO

KATSELMUKSEN AIHE:  
 KANKAAN TALON RAKENNUSKANNAN SILMÄMÄÄRÄINEN KUNTOARVIO,  
 KORJAUSTOIMIEN NEUVONTA

Katselmus kohdistui pääasiassa asuinrakennuksen kuntoon. Silmä määräisellä tarkastelulla oli havaittavissa seuraavaa:

- kate on aaltopeltiä ja vedenpitävä, ullakko avonainen ja siisti palopermantona maa-aines
- ulkolaudoitus kohtalaisessa kunnossa vanhan kaapimisen jälkeen kaipaa uutta öljymaalia, alla hirsipinta punamullalla
- ulkolaudoituksen alalaudat ja vesilista osittain lahonneet
- ikkunat puutappiilitoksilla ja kunnostettava ja lasit kitattava uudelleen, ikkunat vesipellittömiä lahovaurioalueita ikkunoiden alapuolisilla aluella
- rakenteellisia vaurioita todennäköisesti kaikkialla alapohjarakenteessa joka on rossipohjainen ja multapenkkillä vanhan tuvan osalla. Alapohjarakenne uusittava ja alimmat seinien hirsikerrat kengitettävä
- hirsirunko hyväkuntoinen, ei pahoja painumia eikä normaalista poikkeavia pullistumia kehikossa
- sisätiloissa sauna on todennäköisesti aiheuttanut kosteusvaurioita ulkoseinä- ja alapohjarakenteessa
- lattioissa muovimatot, seinillä pinkopahvit, ulko- ja sisäovet erilaisia peiliovia 1900-luvun alusta ja 1930-luvulta, pönttöuunit sähkövastuksilla, osassa sisäkatoissa huokoinen puukuitulevy tai aikaisempi helmiponttilaudoitus.
- vesi- ja viemäriputkistot uusittava ja kaivot kaivettava sekä sähkötyöt tarkistettava

Luhtiaitta liiterillä ei akuuteja korjaustarpeita jollei liian lähellä oleva suuri kataja tuo liikaa kosteuskuormitusta.

Varasto- ja navettarakennus on vasemmalta sortumassa ja vaatii peruskorjausta jossa nykyisiä rakennusmateriaaleja voidaan käyttää vain noin 25-30 %. Tämä osa on nyt käyttökelvoton. Totesin katselmuksessa että vasemmalla osalla joudutaan uudisrakentamista vastaavaan rakennustyöhön. Oikean puoleinen osa rakennuksesta on käyttökunnossa. Rakennuksen sisätiloissa ei käyty.

Pihapiirin ulkopuolella sijaitsevat heinäaitat ja niitä yhdistävä suljetun solan rakennukset ovat toiselta sivultaan joko luiskahtaneen perustuskiviltään tai/ja alin hirsikerta on lahovaurioitunut ja antanut myötä, rakennukset ovat vinoissa. Katteena on huopa. Rakennukset ovat kohtalaisessa kunnossa.

muiston laati Soile Kilpi