

**PIHASUUNNITTELUYRITYKSEN ASIAKASKUNTA
PÄIJÄT-HÄMEESSÄ**



Ammattikorkeakoulututkinnon opinnäytetyö

Liiketalouden koulutusohjelma

TRLTAI14A3

2017

Jattu Johanna

Liiketalous
Visamäki

Tekijä	Johanna Jattu	Vuosi 2017
Työn nimi	Pihasuunnitteluyrityksen asiakaskunta Päijät-Hämeessä	
Työn ohjaaja/t	Pasi Laine	

TIIVISTELMÄ

Tämä opinnäytetyö käsittelee puutarha-alan harrastustoiminnan kehittämistä yritystoiminnaksi. Työssä tutkitaan, onko Päijät-Hämeen alueella riittävästi potentiaalisia asiakkaita, ja kannattaako pitkälti sesonkiluontoinen yritystoiminta ympäri vuoden. Tutkimuksen pohjalta on tarkoitus tehdä laajempi liiketoimintasuunnitelma markkinointitoimenpiteineen.

Työn teoreettinen viitekehys muodostuu liiketoimintasuunnitelmasta ja toimintaympäristöstä. Liiketoimintasuunnitelman osuudessa tarkastellaan asiaa yleisesti, mutta kuitenkin osittain soveltaen mahdollisesti perustettavaan yritykseen. Toimintaympäristöä tutkitaan pääasiassa kilpailutilanteen ja yhteistyömahdollisuuksien kautta.

Tutkimus on toteutettu pääasiassa aineistopohjaisesti. Aineistoa kerättiin kirjallisia lähteitä apuna käyttäen ja lisäksi tehtiin haastattelu. Pääasiakassegmenttinä ovat pientaloissa asuvat vanhukset. Teemahaastattelu tehtiin talojen remontteihin tukia antavalle taholle. Haastattelussa ilmeni, että valtio tukee pihasuunnitelmia ja -toteutuksia.

Tutkimustuloksista ilmeni, että pihasuunnittelu ei ainakaan alkuvaiheessa riitä ainoaksi toimeentuloksi. Suunnittelija tarvitsee lisätuloja myös toimialansa ulkopuolelta. Tulokset ja niiden johtopäätökset ovat tämän opinnäytetyön lopussa.

Avainsanat Liiketoimintasuunnitelma, pihasuunnittelu, ikäihmiset

Sivut 31 sivua, joista liitteitä 2 sivua

Bachelor of Business Administration
Visamäki

Author	Johanna Jattu	Year 2017
Subject	Customers of garden planning business in Päijät-Häme	
Supervisors	Pasi Laine	

ABSTRACT

This thesis deals with developing a hobby based gardening activity into a business activity. The purpose is to study whether there exist enough potential customers in Päijät-Häme and whether the season style business could be profitable. A complete business plan with marketing operations should be made so that the business based on research could be successful.

The theoretical framework of the thesis consists of a business plan and an operational environment. The framework is examined from a general viewpoint but the findings could be applied to the possible future enterprise. The operational environment is researched through a competitive situation and a possibility of co-operation.

The research is mainly based on material which was collected from literary sources and an interview made by the author. The main customer segment is seniors who live in houses, row houses or semi-detached houses. Research results showed that garden planning cannot be the only source of income for the planner. The theme interview was held to a body giving renovation support. The results and conclusions are presented at the end of this thesis.

Keywords Business plan, Hobby, Gardening layout

Pages 31 pages including appendices 2 pages

SISÄLLYS

1	JOHDANTO.....	1
1.1	Viitekehys ja tutkimusongelma	1
1.2	Asiakassegmentit päätutkimuskohteena	1
1.3	Liiketoimintasuunnitelma	2
1.4	Opinnäytetyön tutkimuskysymykset.....	2
2	PIHASUUNNITTELUYRITYKSEN LIKETOIMINNAN SUUNNITTELU.....	3
2.1	Liikeidea.....	3
2.2	Liiketoiminnan suunnittelu	5
2.3	Uuden yrittäjän riskit.....	6
2.4	Toimintaympäristö	8
2.5	Pihasuunnittelun sanastoa	9
2.6	Kilpailijat Päijät-Hämeessä	9
2.6.1	Mikroyritykset	10
2.6.2	Muut suunnitteluyritykset.....	11
2.6.3	Pihasuunnittelualan kilpailutilanne Lahden seudulla.....	12
2.7	Pienyrityksen verkostoituminen	13
2.7.1	Sidosryhmät.....	13
2.7.2	Pihasuunnittelijan yhteistyökumppanit	14
3	POTENTIAALISET SUUNNITTELIJAN ASIAKAKAAT JA PÄÄSEGMENTIT.....	15
3.1	Ikäihmiset	16
3.1.1	Avustukset ja tuet piha-alueiden kunnostukseen	18
3.1.2	Kotitalousvähennys	19
3.1.3	Laskelmia tukivaihtoehdoista pihatöihin	19
3.2	Uudiskohteet potentiaalisena asiakasryhmänä	20
3.3	Muita asiakasryhmiä	20
4	PIENYRITYKSEN TALOUS	21
4.1	Kannattavuus ja hinnoittelu	22
4.2	Tuotot.....	25
4.3	Toiminimen kulurakenne	25
4.4	Muita laskelmia aloittavalle yrittäjälle.....	26
5	JOHTOPÄÄTÖKSET JA TULEVAISUUS	28
	LÄHTEET	30

Liitteet

Liite 1	Haastattelurunko
Liite 2	Haastattelu

1 JOHDANTO

Tässä työssä tutkitaan olisiko pihasuunnitteluyrityksellä toimintaedellytyksiä Päijät-Hämeessä. Puutarhanhoito ja pihasuunnitelmien tekeminen ovat olleet vuosikymmenten ajanopinnäytetyön tekijän harrastus ja vuosituhannen vaihteessa jäi puutarhainsinöörin opinnot kesken Saksassa, mutta haaveeksi jäi joskus perustaa puutarha-alan yritys. Lisäksi koulutusta on myös rakennuspiirtäjäksi ja puualan insinööriksi, jotka molemmat edesauttavat ymmärtämään piharakenteita ja niiden ominaisuuksia.

Pihasuunnitelmiin voi sisällyttää monenlaisia osa-alueita kuten piha- ja viheralueiden suunnittelua, ulkoalueiden kuntoarviointeja ja viherrakentamisen valvontaa. Toimeksiannon alussa asiakkaan kanssa selvitetään asiakkaan toiveet, budjetti ja kohteen lähtötiedot. Pihasuunnitelmat sisältävät esimerkiksi kasvillisuuden, kulkuväylät, valaistuksen, leikki- ja oleskelupaikat ja pintamateriaalit. Suunnitelmaan voidaan tarvittaessa lisätä myös pihan rakentamisen ja kunnossapidon kustannukset.

1.1 Viitekehys ja tutkimusongelma

Opinnäytetyön tarkoituksena on selvittää ja tutkia, voiko yksi ihminen saada pihasuunnitteluyrityksellä toimeentulon Päijät-Hämeessä. Alueella on yhdeksän kuntaa ja asukkaita noin 200 000. Tämän työn viitekehys on saada mahdolliselle pihasuunnitteluyritykselle liikeidea liiketoimintasuunnitelmiseen. Tutkimustyön pääpaino on asiakassegmenteissä, mutta myös toimintaympäristöä analysoidaan. Tutkimusongelman valintaan vaikutti tämän opinnäytetyön tekijän henkilökohtainen kiinnostus alaa kohtaan ja pitkään mielessä ollut ajatus perustaa oma yritys.

1.2 Asiakassegmentit päätutkimuskohteena

Työn aiheena oleva pihasuunnitteluyritys erikoistuu vanhusten pihoihin, sillä kotona asumista pidennetään, ja iäkkäiden osuus omakotitaloasukkaista on kasvussa. Lahden väestökehitykselle on tyypillistä, että vanhusväestön osuus on kasvanut koko ajan suhteessa työikäisiin. Lisäksi vanhuksilla on pientaloissaan usein suuri piha, eikä heillä välttämättä ole resursseja muuttaa ympäristöään toimivammaksi. Selvitän myös mitä avustuksia ja tukia ikäihmiset voivat saada talon ulkopuolisiin kunnostustöihin.

Ikäihmisten pihojen lisäksi yritys voi suunnitella pihoja ja erilaisia piha-rakenteita kaikille ikäryhmille omakotitaloista taloyhtiöihin. Yksi asiakaskunta ovat myös yhtiömuotoiset uudiskohteet, sillä niillä pitää olla rakennuslupavaiheessa asemakaavan vaatima valmis pihasuunnitelma.

Käytännön osuus tehdään selvittämällä tilastoja ja tekemällä haastatteluja. Näiden tietojen perusteella tehdään myös tarvittavia laskelmia yrityksen kannattavuuden laskentaan. Oleellista on selvittää pihasuunnitteluyrityksen asiakaskunta ja heidän erilaiset tukimahdollisuutensa.

1.3 Liiketoimintasuunnitelma

Liiketoimintamalli on tässä työssä yleinen kuvaus yritystoiminnan olennaisista menestystekijöistä ja niiden keskinäisistä riippuvaisuussuh-teista. Liiketoimintamallilla on tarkoitus hahmottaa elementit, joiden avulla yrityksen strategiaa voidaan toteuttaa käytännössä. Toimintaympäristö ja asiakassegmentit ovat osa liiketoimintasuunnitelmaa, mutta tässä opinnäytetyössä ne on otettu erillisiksi osioiksi tarkempaa tarkastelua varten.

Mikäli pihasuunnitteluyritys näyttää kannattavalta toiminnalta, todennäköisesti yritysmuodoksi valikoituisi toiminimi. Yhden henkilön suunnitteluyritys ei kaipaakaan suuria investointeja eikä toimitiloja. Alan hankaluutena tulevat olemaan suuret kausivaihtelut ja töiden painottuminen keväisiin ja kesiiin, mutta yrityksen tavoitteena olisi ympärivuotinen työllistyminen.

1.4 Opinnäytetyön tutkimuskysymykset

Työhön liittyvät keskeiset kysymykset ovat:

- Onko Päijät-Hämeessä vielä tilaa uudelle pihasuunnitteluyritykselle?
- Paljonko vastaavanlaisia yrityksiä on nyt, ja mille kohderyhmälle he tarjoavat palveluitaan?
- Voivatko vanhukset ja liikuntarajoitteiset käyttää rahoitusta/erilaisia tukia myös talon ulkopuoliseen suunnitteluun (kulkuväylät, valaistus jne.)?
- Saadaanko liiketoiminta kannattavaksi tällä toimialalla?
- Saadaanko halutuista asiakassegmenteistä riittävästi katetta?

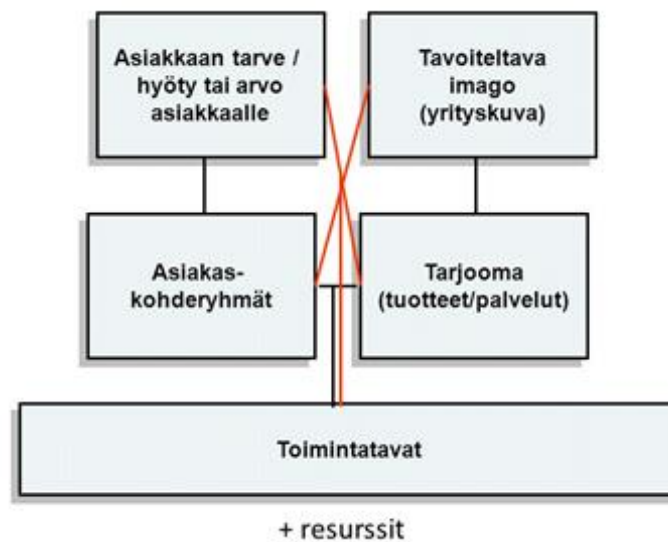
Tässä työssä ei tutkita yrityksen brändin ja maineen hallintaa enkä markkinointitoimenpiteitä. Markkinointisuunnitelma ja -materiaalit hahmottuvat vasta, kun tiedetään kannattaako ko. yritys perustaa. Myös rahoituslaskelmia ei tehdä, sillä yritys ei tule tarvitsemaan aloituspääomaa.

2 PIHASUUNNITTELUYRITYKSEN LIIKETOIMINNAN SUUNNITTELU

Yrityksen liiketoiminnan suunnittelu lähtee liikkeelle yritysideasta. Kun se alkaa hahmottua, keskitytään liikeideaan. Liikeideasta selviää mm. yrityksen liiketoiminta, asiakkaat ja mitä yritys tuottaa. Liikeideasta selviää mitä liiketoiminta tulee sisältämään. Seuraavissa kappaleissa on käsitelty aloittavan yrityksen liiketoiminnan suunnittelua.

2.1 Liikeidea

Liikeidea on pohjana koko yrityksen liiketoiminnan suunnittelulle. Siitä selviää esimerkiksi rahoittajille nopeasti ja helposti, mitä liiketoimintasuunnitelma tulee käsittämään. Liikeidean saa tiivistettyä lyhyesti kolmella kysymyksellä: Mitä, miten ja kenelle. (Hesso 2013, 24.) Alla olevassa kuviossa on esitettyä liikeidean osatekijöitä.



Kuva 1. Liikeidean osatekijät (Haaga-Helia ammattikorkeakoulu n.d.).

Kuvassa on selkeästi jäsennelty liikeidean eri osa-alueita. Siitä hahmotuvat yritystoiminnan tärkeät kulmakivet: asiakkaat, asiakkaiden tavoittelema hyöty yrityksestä, tuotteet ja yrityksen antama mielikuva. Lähtökohtana liikeideamallissa on asiakkaiden saama hyöty yrityksestä. Yrittäjän on voitettava asiakkaiden luottamus puolelleen ja saatava täytettyä heidän tarpeensa. (Peltola 2015, 39.)

Liikeideassa hahmotellaan, miksi yritys on olemassa, ja mitä hyötyä siitä on asiakkaalle. Yrityksen tavoitteena on poistaa joku asiakkaan ongelma tai tyydyttää tarve. Erityisesti aloittelevan yrittäjän on tärkeää tietää, millaisen mielikuvan yritys antaa asiakkailleen ja sidosryhmilleen. (Peltola. 2015, 39.)

Toimintatavat pitävät sisällään ainakin markkinoinnin, tuotekehityksen, tuotannon, johtamisen, logistiikan ja talouden. Jo yritystoiminnan alkuvaiheessa on myös tärkeää pohtia yrityksen toiminnan kannalta kriittisiä resursseja kaikkiin toimintatapoihin. (Raatikainen 2006, 39.)

Osaksi asiakkaiden tarve ja yrityksen tarjooma muodostavat toimintatavat ja määrittelevät palveluiden hintatasoa. Asiakkaalle pitää kyetä perustelemaan yrityksen palvelun aikaansaama lisäarvo. (Hesso 2013, 15.) Tämän työn lopussa käydään läpi muutamia tuote- ja palvelukokonaisuuksia hinnoitteluineen kohdennetuille asiakasryhmille.

Pihasuunnitteluyritykset myyvät palvelutuotteita ja ne koostuvat ai-neettomista osista: tiedoista, taidoista, työsuorituksista ja maineesta. Tätä rakennetta voidaan kuvata niin sanotulla sipulimallilla, jonka ytimessä on yrityksen tarjooma palvelu. Palvelun on tarkoitus poistaa asiakkaan ongelma. (Raatikainen 2008, 67.)



Kuva 2. Palvelusipuli (Raatikainen 2008, 69).

Raatikaisen (Raatikainen 2008, 69) palvelusipulimallin perusteella voi tutkia pihasuunnitteluyrityksen tarjoomaa. Opinnäytetyön aiheena olevan yrityksen asiakkailla on ongelma talonsa piha-alueilla, jonka poistamiseen heillä ei ole omia resursseja. Yritys perehtyy ongelmaan ja esimerkiksi suunnittelee helppohoitoisen ja toimivan pihan omakotija rivitaloasukkaalle Päijät-Hämeessä.

Palveluyrityksen asiakkaat tavoitetaan pääasiassa yhteistyöverkoston kautta ja henkilökohtaisin kontaktein sekä sosiaalisen median kautta. Jokaista asiakasta kuunnellaan ja palvellaan laadukkaasti. Käytännössä tämä tarkoittaa sitä, että asiakkaan toiveita kuunnellaan, hän saa palvelua nopeasti ja lopputulos on toivottu. (Raatikainen 2008, 69.) Eri

asiakasryhmillä on erilaisia tarpeita, mutta pääkohderyhmänä ovat eläkeläiset, jotka haluavat mahdollisesta nykyisestä tai tulevasta liikuntarajoitteisuudestaan huolimatta asua kotonaan.

Suunnittelijan tulee ymmärtää rakennusmääräyksiä, erilaisia lupaprosesseja, kasvien vaatimuksia, maapohjien ominaisuuksia ja työmaajoh-toa. Aluksi pihasuunnittelija kartoittaa pihan ja rakenteiden tilanteen kuten kulkuväylät, valaistuksen, kasvillisuuden ja asiakkaan piha-alueiden tavoitetilat toiminnollisuuksineen. Lisäksi yrityksen tavoitteena olisi auttaa ikäihmisiä erilaisten tukimahdollisuuksien saamisissa piha-töihin. Erityisesti liikuntarajoitteisten asiakkaiden pihoilla on olennaista kulkuväylät, liikkumisen helppous ja turvallisuus. Dementoitu-neiden henkilöiden pihoilla voidaan esimerkiksi pihalaatoista tehdä opaslaattoja ohjaamaan kulkuväylille. Myös pyörätuolilla on päästävä esteettömästi postilaatikolle ja jätekatokselle. (Invalidiliitto 2008, 28-29.)

Jansson (2010) havaitsi Hämeen ammattikorkeakoululle tekemässään opinnäytetyössä yhden mielenkiintoisen potentiaalisen asiakasryhmän pihasuunnittelijalle: taloan myyvät henkilöt. Hänelle selvisi, että pihasuunnittelulla voi myyntitilanteessa nostaa kiinteistön arvoa jopa useita prosentteja. Hän näkee, että tutkimustuloksien mukaan kiinteis-tön arvonnousuun tähtääviä pihasuunnittelijoita ja -rakentajia tarvittaisiin lisää, jos asiakaskunnalle vain saataisiin onnistumaan markki-nointi. Tässä olisi myös yksi markkinoinnin suuntaviiva piha-alan yritystoiminnalle.

2.2 Liiketoiminnan suunnittelu

Uuden yrityksen tarkoitus on antaa ratkaisu markkinoilla olevaan ongelmaan eli täyttää jokin asiakkaan tarve. Siksi liiketoimintasuunnitelman alussa mietitään asiakkaan tarve ja siihen liittyvä ratkaisu. (McKinsey & Company 2000, 53.) Liiketoimintasuunnitelma muodostaa yritystoiminnan rungon ja siinä tarkastellaan liikeidean kannattavuutta, yrityksen vahvuuksia ja heikkouksia. Lisäksi siinä kerrotaan, kuinka liikeideaa lähdetään toteuttamaan käytännössä. Aloittavalle yrittäjälle liiketoimintasuunnitelma on neuvotteluväline sekä liikekumppaneiden että rahoitusyritysten kanssa, kun tilinpäätöstiedot vielä puuttuvat. (Uusyrittäjäkeskus n.d.)

Kotron (2010, 9) mukaan liikeidean pohjalta on hyvä selvittää suunnitelmaan yrityksen ansaintalogiikka, eli miten yritys ansaitsee toimintaansa tarvittavat myyntitulot. Liiketoimintasuunnitelman tulisi sisältää myös erilaisia laskelmia investoinneista ja yrityksen tulevista kiinteistä kuluista (Työ- ja elinkeinoministeriö, Yrityssuomi n.d.). Laskelmien ei kuitenkaan tarvitse olla pääosassa, vaan suunnitelmassa voidaan paneutua kartoittamaan yrittäjän ominaisuuksia ja kysynnän

suunnitelmallista luomista eli markkinointia (Hesso. 2013, 11). Suunnitelma ei välttämättä ole pitkä ja laaja, mutta sen on hyvä olla yrityksen yksilöllisten tarpeiden mukainen (Työ- ja elinkeinoministeriö, Yrityssuomi n.d).

Tärkeimpiä tavoitteita liiketoimintasuunnitelmalla on antaa kriittistä taustatukea yrittäjän arviolle yritystoiminnan menestymismahdollisuuksista. Siksi suunnitelmaan on mietittävä strategia ja siinä on oltava visio. Strategia on tärkeä osa suunnitelmaa, kun yrittäjä suunnittelee ideansa kaupallistamista. (Hesso. 2013, 12-13.) Visio kuvailee yrityksen tavoitetilaa, jossa sen halutaan olevan tietyn ajanjakson päästä ja sen tulisi olla realistinen mutta samalla myös tavoitteellinen (Oulun ammattikorkeakoulu n.d).

Yrityksen arvot ovat sen suuntaviiva, josta pidetään kiinni pyrittäessä kohti visiota. Yrittäjän lisäksi kilpailijat, asiakkaat ja sidosryhmät tarkkailevat jatkuvasti yrityksen arvojen noudattamista. (Hesso. 2013, 28.) Monet yritykset määrittelevät kirjallisesti arvonsa, mutta niitä ei välttämättä tarvitse kertoa asiakkaalle vaan ne näkyvä heille tekoina. Arvojen pitäisi näkyä suoraan yrityksen toiminnassa ja usein arvojen mainitseminen saattaa herättää asiakaskunnassa epäilyjä, että jokin on pielessä. Arvot ovat toimintasääntöjä, jonka mukaan yritystä pyöritetään. (Yrityksen perustaminen n.d.)

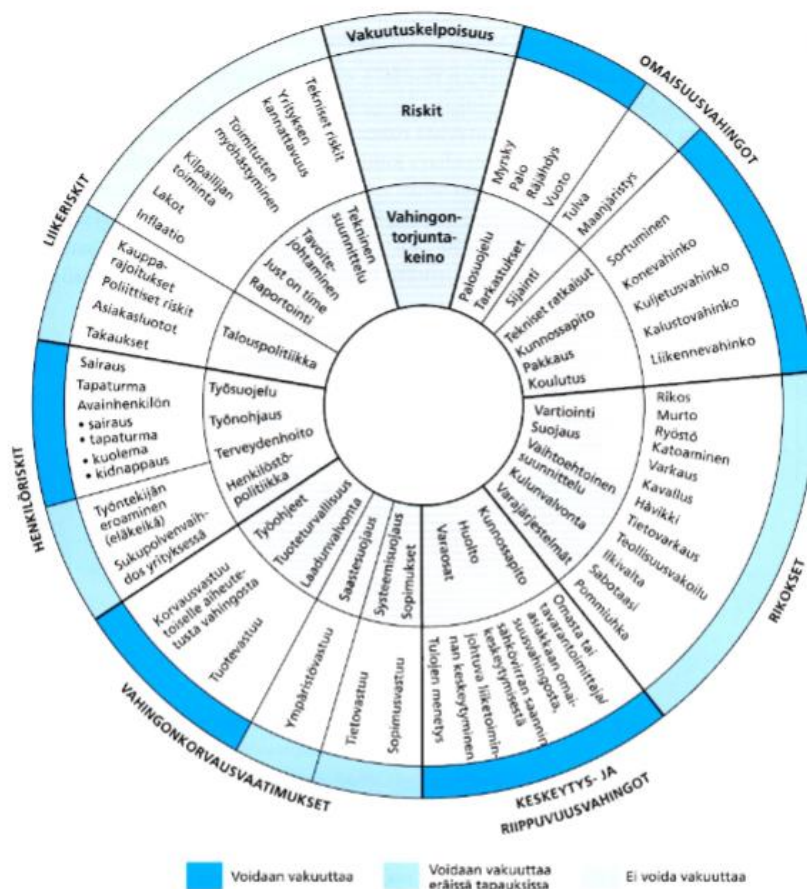
2.3 Uuden yrittäjän riskit

Uuden yrityksen riskit tulisi sisällyttää jo liiketoimintasuunnitelmaan. Silloin liikeideaa tulee pohdittua perinpohjaisesti ja suunnitelmat eivät perustu liian optimistisiin arvioihin. Suurin osa epävarmuustekijöistä ja uhkista syntyy joko yrityksen omasta toiminnasta tai toimintaympäristön muutoksista. Riskejä on hyvä tunnistaa ajoissa ja tehdä jatkuvaa riskiarviointia toimenpiteineen. (McKinsey & Company 2000, 123-124.)

McKinseyn (2000, 124-125) mukaan riskien analysointi on ennustamista ja siihen on olemassa erilaisia enemmän tai vähemmän suuntaa antavia herkkyyksianalyysseja. Yleensä liiketoimintasuunnitelmassa riskit esitetään erilaisia olosuhteita kuvaavilla skenaarioilla. Yleisimpiä ovat seuraavat kolme skenaariota yrityksen toiminnasta:

- pahin mitä tapahtuu, jos riskit toteutuvat
- mitä todennäköisimmin tapahtuu
- paras mahdollinen tapahtuu, jos positiiviset odotukset toteutuvat.

Peltola (2015, 103) on kuvannut kuvassa kolme yrityksen erilaisia riskejä ja niiltä suojautumiskeinoja riskiympyrää apuna käyttäen. Kuvista hahmottuu, ettei kaikilta riskeiltä voida täysin ennalta suojautua, mutta ne olisi hyvä tiedostaa.



Kuva 3. Yrityksen riskiympyrä (Peltola 2015).

Yrityksen riskit voidaan karkeasti jakaa kahteen osaan vahinko- ja liikeriskeihin. Liikeriski sisältää aina sekä voiton että tappion mahdollisuuden, eikä siihen voi ottaa vakuutusta. Liikeriski voi olla esimerkiksi yrityksen siirtyminen uusiin toimitiloihin. Vahinkoriskeihin yritys sen sijaan voi ottaa vakuutuksia kuten muun muassa henkilöihin, tuotteisiin ja liiketoiminnan keskeytyksiin. Yritykselle saattaa aiheutua riskejä myös muualta kuin suoranaisesti itse yritystoiminnasta kuten yrittäjän siviilielämän käänteistä. (Alikoski, Koponen & Viitasalo 2009, 101.)

Riskienhallinta ja niiltä suojautuminen vaativat suunnittelua, jossa on huomioitava myös sidosryhmiltä tulevat vaatimukset kuten lainsäädäntö ja työehtosopimukset. Riskejä voidaan yrittää hallita ennalta ehkäisemällä kuten työsuojelullisilla toimenpiteillä tai alihankintoja käyttämällä. Joitakin riskejä yritys voi poistaa esimerkiksi vuokraamalla toimitiloja. Osan riskeistä voi myös siirtää toiselle osapuolelle vakuutus- tai kauppasopimuksilla. Kaikkia yrityksen riskejä ei kuitenkaan voi välttää, mutta niitä voi yrittää ennakoita ja minimoida. (Alikoski ym. 2009, 103.)

Käytännössä yritys voi suojautua riskeiltä Raatikaisen (2011, 106) mukaan:

- pienentämällä
- välttämällä
- jakamalla
- siirtämällä
- jättämällä riskin omalle vastuulleen.

Vahingon sattuessa riskin pienentämisellä pyritään vähäisiin menetyksiin. Riskejä voi pienentää säilyttämällä kopiot tehdyistä töistä murto- ja palovarmassa paikassa. Riskien välttämällä suojaudutaan tappioilta esimerkiksi myymättä tuotteita maksuvaikeuksissa olevalle yritykselle. Riskien välttämistä ja ennakointia on myös pitämällä työkonet ehjinä ja ympäristö turvallisena. Riskien jakamista on muun muassa käyttää useita tavarantoimittajia. Siirtämisellä tarkoitetaan kohteen vakuuttamista vakuutusyhtiössä tai alttiin toiminnon siirtämistä toisen osavamman yrityksen tehtäväksi. (Raatikainen 2011, 106-107.)

Vakuutusten tulee olla kunnossa heti, kun yritys on merkitty kaupparekisteriin. Riskianalyysin laatimisella yrittäjä saa ennalta selvitettyä oman yritystoimintansa riskejä. Siinä käydään läpi yrityksen toiminnot ja selvitetään niiden riskialttius. Analyysissä selvitetään myös vahinkojen sattumisen todennäköisyys ja mietitään keinoja vahinkojen välttämiseksi. (Raatikainen 2011, 104.)

Aloittavan yrittäjän olisi hyvä neuvotella eri vakuutusyhtiöiden kanssa, mitä vakuutuksia hänen kannattaisi ottaa. Osa vakuutuksista on lakisääteisiä ja osa vapaaehtoisia. Yleisesti vakuutukset voidaan jakaa kolmeen eri ryhmään: henkilö-, omaisuus- ja liiketoimintavakuutuksiin. (Raatikainen 2011, 108.)

2.4 Toimintaympäristö

Toimintaympäristöä voidaan tarkastella lähiympäristön, makroympäristön ja yrityksen sisäisen ympäristön kautta. Yritysanalyysin yhteydessä makroympäristöllä tarkoitetaan yleensä suurempaa kokonaisuutta kuten esimerkiksi maanosan taloudellisia ja lainsäädännöllisiä asioita. Lähiympäristö käsittää yrityksen sidosryhmät kuten asiakaskunnan, kilpailijat ja yhteiskumppanit. (Viitala & Jylhä 2013, 44.) Yrityksen sisäisen ympäristö muodostuu ihmisistä, järjestelmistä ja fyysisistä resursseista (Hesso 2013, 56).

Pihasuunnitteluyrityksen makroympäristössä on huomioitava yleinen ostovoima ja talouden tilanne. Euroopan taloudellinen tilanne on parantunut vuoden 2017 aikana, mutta Suomen kasvuennuste on alueen

toiseksi huonoin Italian jälkeen, tosin elpymässä sekin. Suomen työttömyysaste laskee tasaista vauhtia, mutta valtion velkaantuminen nousee. (Raivio 2017.)

Potentiaaliset pihasuunnittelun asiakkaat peilaavat omaa talouttaan työttömyystilanteeseen ja talouden kasvuun. Asiakkaat todennäköisesti jättävät pihasuunnitelman teettämättä, jos oman talouden näkymä on heikko, vaikka suunnitelmalle olisikin tarvetta. Toisaalta taas, kun kohderyhmänä ovat vakaatuloiset eläkeläiset, yleinen taloudellinen tilanne ei välttämättä ole ratkaisevin tekijä.

2.5 Pihasuunnittelun sanastoa

Pihaluonnos = usein riittävä pohja pihanomistajalle ja joskus vasta välivaihe laajempaan pihasuunnitelmaan. Luonnoksessa on sijoitettuna ja mitoitettuna istutusalueiden lisäksi pihan eri toimintoja, kuten kulkuväyliä, oleskelupaikkoja, autopaikkoja, jätehuolto ja pyykinkuivaus. Luonnoksen tekemiseen menee suunnittelijalla noin 8-14 h. (Miljöömaker T.Malkki n.d.)

Yleis-/osasuunnitelma = tarkka pihasuunnitelma, jossa on asiakkaan kommenttien perusteella tehdyt korjaukset ja muutokset luonnokseen. Suunnitelmaan sisältyy tarkka vihertyöselostus pihansa rakentaville asiakkaille. Suunnittelija käyttää yleissuunnitelmaan noin 10-20 h. (Miljöömaker T.Malkki n.d.)

Toteutussuunnitelma = tarkin pihasuunnitelma. Siinä on tarkat luettelot istutuksista, kuten myös tiedot käytettävistä pihamateriaaleista. Toteutussuunnitelma voi sisältää vihertyöselostuksen ja erilaisia rakennekuvia. Aikaa tarkkaan suunnitelmaan kuluu noin 20-40 h. Toteutussuunnitelma sopii urakkatarjouspyynnön pohjaksi. (Miljöömaker T.Malkki n.d.)

2.6 Kilpailijat Päijät-Hämeessä

Hesson (2013, 47) mukaan yrityksen kilpailukentän tuntemus on erittäin tärkeää liiketoimintasuunnitelmaa tehtäessä. Olennaisinta on löytää ne toimijat, jotka asiakkaan silmissä todellisuudessa haastavat yrityksen strategiaa. Tämän jälkeen on hyvä löytää ne yritykset, jotka toimivat samalla tavalla ja perustavat kilpailuetunsa samoihin tekijöihin.

Fonectan mukaan tällä hetkellä Päijät-Hämeen alueella toimii yli 20 piha-alan yrittäjää. Osa yrittäjistä tekee vain suunnitelmia, osa on erikoistunut viherrakentamiseen ja löytyy myös yksi suuri arkkitehtiyritys. (Fonecta n.d.a) Yritysten keskikoot vaikuttavat pieniltä. Asukkaita alueella on yli 200 000, joista suurin osa eli 120 000 asuu Lahdessa (Hen-

riksson 2016a, 8). Edempänä tarkasteltavat yritykset olisivat periaatteessa kilpailemassa samoista asiakkaista opinnäytetyön suunnittelu-yrityksen kanssa. Tarkempaa taloudellista tietoa kilpailijoista saisi ostamalla sitä julkisista palveluista kuten Kauppalehden yritystietokannasta.

Päijät-Hämeeseen, tai ylipäätään koko Suomeen, ei vielä ole muodostunut Saksassa toimivaa ammattikuntaa, joka huolehtii säännöllisesti ikäihmisten ja liikuntarajoitteisten henkilöiden pihoista. Saksalainen aloittavia yrittäjiä neuvova Gründer Welt -järjestö näkee piha-alan yrittäjäkunnan tulevaisuuden valoisana, sillä yhä useampi iäkäs henkilö ostaa pihapalveluita ja -suunnittelua. Gründer Weltin tutkimusten mukaan potentiaalisia asiakkaita piha-alan yrityksille ovat nimenomaan eläkeiässä olevat puutarhan omistajat, yritykset, pienet yhteisöt ja hautausmaat. Järjestössä kuitenkin kehoitetaan ensin aloittamaan piha-alan yrittäjänä päätoimen ohessa, ja vasta asiakaskunnan myötä maineen kasvettua kokeilemaan, kannattaako yrittäjäyys. (Gründer Welt n.d.) Suomessa kotitalousvähennys todennäköisesti on auttanut ja tulee jatkossakin auttamaan palvelualan pienyrittäjien toimintaa.

2.6.1 Mikroyritykset

Päijät-Hämeen alueelta löytyneet piha- ja viheralansuunnitteluyritykset näyttävät pääosin olevan yhden hengen yrityksiä. Alla olevissa kapaleissa on käsitelty olennaisimpia kilpailijoita.

Yksityinen elinkeinoharjoittaja Pihasuunnittelu Eeva Blomberg tekee yhteistyötä Lahden Piharakentajat Oy:n kanssa, mikä on erittäin järkevää verkostoitumista. Heillä molemmilla näyttää olevan laajasti asiakaskuntaa sekä yksityisasunnoista että julkispuolen kohteista. Blomberg on laittanut verkkosivuilleen hinnastonsa ja se vastaa hyvin Lahden hintatasoa: Pientalon yleissuunnitelma (65,1 €/h sisältäen alv) 12-20 h, toteutussuunnitelma 20-40 h ja konsultointi urakkavalvontoiheen 93 €/h + matkakulut. (Pihasuunnittelu Eeva Blomberg n.d.)

Suunnittelutoimisto Ideakellari sijaitsee omakotitalossa ja suunnittelee kevyitä piharakenteita, pihasuunnitelmia ja kilpailuttaa urakoitsijoita. Yrityksen taustalta löytyi Helsingissä perustettu Ideaverstas Liiteri Oy, joka on monipuolinen teollisen muotoilun ja suunnittelualan yritys. (Suunnittelutoimisto Ideakellari n.d.)

Yksityinen elinkeinoharjoittaja on Lahden Villähteellä nimeltään Pihasuunnittelu Nevavuo Marjo. Referenssien perusteella yritys on tehnyt lähinnä omakotitalojen pihoja, mutta yrittäjällä on hyvin laaja osaamiskenttä ja 15 vuoden työkokemus. (Pihasuunnittelu Nevavuo Marjo n.d.)

Miljöömaker T.Malkki on yhden henkilön yritys Lahdesta, joka tekee monipuolista suunnittelutyötä kunnallistekniikasta erilaisiin kivetys-suunnitelmiin. Yrittäjä myös toteuttaa itse kivetyksiä ja muita pihan töitä arvonlisäverollisena 36,6 €/h. Yrityksen referensseistä ei löytynyt varsinaisia piha- tai kasvisuunnitelmia, mutta hinnastossa nämä oli otettu huomioon. Yleissuunnitelmasta Miljöömaker T.Malkki veloittaa 488-850 € ja toteutus-suunnitelmasta 850-1500 €. Tämän yrityksen vahvuutena on melko alhainen hintataso ja se, että se itse myös toteuttaa pihasuunnitelmia. (Miljöömaker T.Malkki n.d.)

Yhden naisen firma löytyy myös Lahdesta ja sen nimi on Vihersuunnittelu Tiina Moisander. Yrityksen verkkosivuilla oli referensseinä muutama omakotitalo ja vapaa-ajan asunto. Sivustolla näkyivät selkeät hinnastot esimerkki- ja piirustuksineen. Hän oli hinnoitellut yleissuunnitelman arvoksi 400-700 € eli keskihinta tällä yrittäjällä on noin 45 €/h sisältäen arvonlisäveron. Toteutus-suunnitelman arvonlisäverollinen hinta on 1000-2000 €. Yrityksen heikkoutena on, että se vain suunnittelee pihvoja, muttei toteuta niitä. Sivustolta ei löytynyt urakoitsijoiden yhteistyökumppaneita. Vahvuutena on kilpailijoita alhaisemmat hinnat. (Vihersuunnittelu Tiina Moisander n.d.)

Hollolasta, joka on Lahden naapurikunta, löytyy ainakin kaksi pihasuunnittelu-yritystä: Pihasuunnittelu Susanna Rantanen ja Viherpalvelu Kotipiha (Fonecta n.d.) Viherpalvelu Kotipiha vaikuttaa sivustonsa perusteella hyvin ammattitaitoiselta suunnittelijalta ja viherrakentajalta. Heillä ei ole hinnastoa, mutta laajan kuvagallerian perusteella heillä on kaivinkoneita ja muita tarvittavia koneita käytössään ja lisäksi pihatöiden jälki näyttää todella laadukkaalta. (Viherpalvelu Kotipiha n.d.)

Lahden Uusikylässä sijaitsee monialainen viherrakennus- ja suunnittelu-yritys ScanPlant Puutarhatoimisto, jonka verkkosivut on varustettu hyvillä referensseillä ja monipuolisella sisällöllä. Hinnastoa yrityksellä ei ole esillä. Tämänkin yrityksen vahvuutena on avaimet-käteen-toimitus. (ScanPlant Puutarhatoimisto n.d.)

2.6.2 Muut suunnittelu-yritykset

Helsingissä ja Lahdessa toimiva Arkkitehtitoimisto Vuorelma Arkkitehdit Oy on suunnitellut yli 2000 uudiskohdetta ja satoja saneerauskohteita, mutta kaikki näyttäisivät olevan suuria taloyhtiöitä, julkisia referenssejä tai aluesuunnitelmia. Yrityksellä on töissä noin 20 suunnittelijaa. Kattavasta lähes 60 vuoden historiasta ja laajasta referenssiluettelosta huolimatta arkkitehtitoimisto ei varsinaisesti ole pienen päijätähmäiläisen pihasuunnittelu-yrityksen pääkilpailija. (Vuorelma Arkkitehdit n.d.)

2.6.3 Pihasuunnittelualan kilpailutilanne Lahden seudulla

Tätä työtä varten ei tehty tarkempaa kilpailija-analyysia kuten esimerkiksi heidän tulevaisuuden visioitaan ja laajentumissuunnitelmiaan. Seuraavassa taulukossa on yleisellä tasolla tarkasteltu olennaisia alueen pihasuunnitteluyrityksiä.

Taulukko 1. Pihasuunnitteluyrityksen kilpailija-analyysi.

Yritys	Vahvuudet	Heikkoudet	Huomioitavaa
Oma yritys	Tuntee kohderyhmän tarpeet	Aloittava yritys, asiakaskunta ja kontaktit puuttuvat	Kohderyhmänä vanhukset
ScanPlant Puutarhatoimisto	Kaikki työt suunnittelusta toteutukseen, laaja asiakaskunta	Verkkosivuilta puuttuu hinnasto	Paha kilpailija
Miljöömaker T.Malkki	Suunnittelun lisäksi istutukset ja toteutukset, edullinen	Referensseissä pääasiassa kivi- töitä	Suppea asiakaskunta
Viherpalvelu Kotipiha	Kaikki työt suunnittelusta toteutukseen	Verkkosivuilta puuttuu hinnasto	Myös koulutus- ja neuvontapalveluita, paha kilpailija
Pihasuunnittelu Eeva Blomberg	Yhteistyökumppanina viherran- kentaja, tunnettu henkilö Lahdessa	Kallis, blogi päivitetty edellisen kerran 2016	Hyvät verkostot
Vihersuunnittelu Tiina Moisander	Edullinen hinta- taso	Suppeat referenssit, hankala verkkosivusto	Ahkera blogisti ja aktiivinen sosiaal- isessa mediassa

Opinnäytetyön yhtenä tutkimuskysymyksenä on se, onko Päijät-Hämeessä vielä tilaa uudelle pihasuunnitteluyritykselle? Vaikuttaa siltä, että alueella voi pärjätä vielä yksi pienyritys. Osaavia pihasuunnittelualan yrityksiä on alueen asukasmäärään nähden kuitenkin melko paljon. Ylipääsemätöntä kilpailutilannetta ei välttämättä tule, jos uusi yritys segmentoituu pääasiassa ikäihmisten pihoihin ja saa sieltä riittävästi kassavirtaa. Pienelle yritykselle on tärkeää pyrkiä tarjoamaan parempaa ja kohdennetumpaa palvelua kuin muut alueen yritykset ja saada jalansijaa tiukassa kilpailutilanteessa.

Toisaalta alueella on muutama erittäin osaava monialainen yritys. Ne tekevät suunnittelutöiden lisäksi toteutuksia ja nämä yritykset ovat suurimpia kilpailijoita vain suunnitelmia tekeville yhden hengen yrityksille. Vakavimmin otettavia kilpailijoita ovat: ScanPlant Puutarhatoimisto, Miljöömaker T.Malkki, Viherpalvelu Kotipiha ja Pihasuunnittelu Eeva Blomberg. Kaikilta näiltä löytyy sekä suunnittelua että käytännön toteutusta. Asiakkaan yritysvalintaan todennäköisesti vaikuttaa, että saa samasta firmasta kaiken tarvitsemansa.

Päijät-Hämeen paikallislehdessä Etelä-Suomen Sanomissa oli touko-kuussa aukeaman artikkeli ajankohtaisesta vaikuttajasta Eeva Blombergista, kun hänet valittiin Suomen vuoden hortonomiksi. Suunnitteluyrityksensä lisäksi hän toimii myös tuntiopettajana Lahden ammattikorkeakoulussa ja on jäsen eri viheralajärjestöjen hallituksissa. Hän on jo yli 30 vuoden ajan suunnitellut yksityisten pihojen lisäksi myös puistoja ja hautausmaita. (Urpunen 2017.)

Pihasuunnittelun yleisestä kilpailutilanteen tulevasta kehityksestä on vaikea sanoa mitään aivan varmaa, mutta todennäköisesti kilpailu tulee kiristymään. Hortonomi Blombergkin totesi lehtiartikkelissa, että 80-luvulla piha-alueiden suunnitteluyrityksiä pystyi laskemaan kahden käden sormilla. Nyt niitä on satoja. Harva pihasuunnittelualan yritys työllistää täysipäiväisesti, joten liiketoiminnan pitää saada jotain muuta kassavirtaa. Myös vuoden hortonomi Blomberg toimii osa-aikaisena pihasuunnittelijana päätoimensa ohessa. (Urpunen 2017.)

2.7 Pienyrittäjän verkostoituminen

Yritysten välinen verkostoituminen ja monialainen yhteistyö ovat keskeisiä seikkoja nykyajan liiketoiminnassa menestymiselle. Erityisesti pienet yritykset voivat varautua toimintaympäristön muutoksiin erikoistumalla, keskittymällä ydinosaamiseensa ja rakentamalla monipuolisia yhteistyöverkostoja. (Toivola 2006, 10.) Yrittäjillä, joilla on pieni lähipiiri, on paljon huonommat mahdollisuudet kehittyä ja menestyä kuin laajasti verkostoituneilla yrittäjillä. Verkostoyrittäjät havaitsevat enemmän mahdollisuuksia ja heillä on vähemmän ympäristön epävarmuutta kuin verkostoitumattomalla yrittäjällä. (Toivola 2006, 26.)

Uutta yritystä käynnistettäessä sidosryhmät ja yhteistyökumppanit toimivat yrittäjän resurssien täydentäjinä. Yrittäjien resurssitarve muuttuu yrityksen kehittyessä ja siksi verkostojenkin on hyvä muuttua ajan myötä. Erityisesti alkuvaiheessa sosiaaliset verkostot auttavat yritystä saamaan tarvittavia resursseja. Käynnistysvaiheen jälkeen verkoston rooli pienenee, mutta yrityksellä voi yhä olla haasteena resurssien epävarmuus, saatavuus ja saavutettavuus. Ajan myötä ja tarpeiden muuttuessa sosiaalisten verkostojen luonne muuttuu. Verkostojen käyttämiseen vaikuttavia tekijöitä ovat yrityksen ominaisuudet ja elinkaaren vaihe sekä toimiala ja yrittäjän ominaisuudet. (Toivola 2006, 27.)

2.7.1 Sidosryhmät

Pienyrittäjä ei toimi yksin, vaan hänellä on ympärillään paljon toimijoita, joista hän on riippuvainen. Ulkoisia sidosryhmiä ovat esimerkiksi asiakkaat, kilpailijat, yhteistyökumppanit, viranomaiset ja tilitoimisto.

Asiakkaat ovat tärkeä ryhmä, jonka tarpeet ovat palveluiden myynnin, tuotteiden ja kehittämisen perusta. Asiakassuhteita on jatkuvasti ylläpidettävä, mutta yrityksen on myös tehtävä uusasiakashankintaa. (Raatikainen 2011, 43.)

Kunnat ja kaupungit ovat tärkeitä sidosryhmiä, jotka tarjoavat yrityksille neuvontaa ja erilaisia neuvontapalveluita. Yrittäjälle saattaa olla hyötyä ja suurtakin apua erilaisista järjestöistä kuten Suomen Yrittäjät ry:stä. Aloittavan yrittäjän kannattaa tehdä yhteistyötä TE-keskuksien kanssa, sillä heiltä saa monenlaista tukea ja neuvoa yritystoimintaan.

Toivolan (2006, 28) mukaan aloittavan yrittäjän kannattaa verkostoitua sidosryhmien kanssa, sillä yksittäisen yrityksen liiketoiminta ei pysy toimintakykyisenä helposti ilman niitä. Verkostoituminen on pienyrittäjälle välttämätöntä, muttei riittävä edellytys yrityksen menestykseen.

2.7.2 Pihasuunnittelijan yhteistyökumppanit

Kenenkään yrittäjän ei kannata aloittaa toimintaansa ilman verkostoja ja yhteistyökumppaneita, sillä niiden kautta yritys voi välttyä monelta alkuvaiheen virheeltä ja ongelmalta. Varsinkin vertikaaliset verkostot mahdollistavat pääsyn täydentäviin resursseihin, jotka mahdollistavat onnistuneen kasvun. (Toivola 2006, 27.) Pihasuunnittelijalla olisi suotavaa olla verkostoja eri alan yrittäjien keskuudessa. Pihasuunnittelija voi saada asiakkaita esimerkiksi puu- tai kiviseppätuttavaltaan, jolla on omana asiakkaanaan pihaan tyytymätön henkilö. Myös kollegat ovat yhteistyökumppaneita, sillä aina ei yrittäjän oma osaaminen tai alan sesonkiluonteisuudesta johtuen aika riitä palvelemaan kaikkia asiakkaita.

Harva pihasuunnitteluyrityksen asiakas haluaa pelkän suunnitelman ja erityisesti, kun kyseessä ovat vanhukset ja liikuntarajoitteiset henkilöt. Suunnitteluyritykselle on välttämätöntä, että sillä on yhteistyökumppaneita eri rakennusalan urakoitsijoista. Yksittäinen asiakas saattaa ostaa vain suunnitelman, mutta todennäköisesti hän haluaa myös ulkopuolisen tahon toteuttavan pihanrakennustyöt. Tavoitteena on, että yhteistyöverkostosta pihasuunnitteluyritys saa pitkäaikaisia yhteistyökumppaneita.

3 POTENTIAALISET SUUNNITTELIJAN ASIAKAKAAT JA PÄÄSEGMENTIT

Asiakkaat ovat kaikille yrityksille tärkeitä ja ilman palveluita tai tuotteita ostavia asiakkaita ei synny yrityksiä. Yrityksien tulee pitää huolta asiakassuhteistaan ja hoitaa samalla myös uusasiakashankintaa. (Peltola 2015, 44.) Työn aiheena oleva pihasuunnitteluyritys tulee markkinoimaan palveluitaan tietyille asiakasryhmälle: pääasiassa iäkkäille pientaloasukkaille. Toinen kohderyhmä on laajempi, sillä siihen kuuluvat kaikki alueen pientaloasukkaat, joilla saattaa olla muuttunut elämäntilanne ja toiveena on toimivampi tai edustavampi piha. Heille puhuttelevan markkinoinnin kohdentaminen on haasteellisempaa, sillä he ovat valtavan laaja kohderyhmä. Aloittavalle pihasuunnittelijalle asiakkuuksien saaminen ja hoitaminen ei ole helppoa, eikä siihen välttämättä voi soveltaa suuryritysten käytäntöjä.

Mattila (2006, 11) kritisoi asiakaslähtöisyyttä käsittelevässä teoksessaan asiakkuuksien johtamiseen liittyviä teknokraattisia käytäntöjä kuten customer relationship managementia (CRM), sillä ne eivät ole juurikaan lähentäneet yrityksiä asiakkaisiinsa. Hänen mukaansa yritykset eivät tunne asiakkaitaan hankkiakseen kilpailuetuja, vaan tarvitaan enemmän asiakasempatiaa. Todellinen asiakasempaattisuus vaatii molemminpuolista kykyä ymmärtää osapuolten käyttäytymistä ja vaikutteita. Tärkeintä on ymmärtää miltä oma toiminta asiakkaasta tuntuu ja mitä siitä seuraa. Asiakasempatia on ajattelutapa. Pihasuunnittelijan ammattitaitoa on kuunnella asiakasta ja yhteistyössä hänen kanssaan toteuttaa suunnitelmat.

Pienelle suunnitteluyritykselle olisi hyötyä Mattilan (2006, 222) asiakaslähtöisestä ajattelumallista, mutta kriittiseksi sen toteuttamisen tekee yrittäjän aikaresurssit ja osaaminen. Yrittäjän pitää kuunnella asiakasta, mutta yksin voi olla hankala analysoida havaintoja ja kehittää omaa asiakkuusosaamista. Vuorovaikutteinen asiakaslähtöisyys on kuitenkin hyvin sopivaa toiminimellä työskentelevälle pihasuunnittelijalle:

- asiakkaan kuuntelu ja havainnointi
- vaihtoehtoisten ratkaisujen mietintä
- yhdessä asiakkaan kanssa valittava paras ratkaisu
- suunnittelu
- toteutus ja sen käyttöönotto.

Suunnitelmissa olevan pihasuunnitteluyrityksen asiakaskunta koostuu lähinnä pien- ja rivitalojen asukkaista. Lahdessa oli 61 930 asutokuntaa vuoden 2015 lopussa, joista omakotitalojen osuus on 25 % ja rivitalojen 8 %. Lukumäärällisesti kaksi vuotta sitten Lahdessa oli 15 482 omakotitaloa. (Henriksson 2016b, 5.) Lahden naapurikunnassa Hollolassa oli toissa vuonna 7509 rivi- ja pientaloasukkaskuntaa (Tilastokeskus 2017).

3.1 Ikäihmiset

Lahden seudun väestökehitykselle on tyypillistä, että vanhusväestön osuus koko väestöstä kasvaa. Pelkästään Lahdessa yli 65-vuotiaiden määrä tulee kasvamaan 5 000 henkilöllä seuraavan kymmenen vuoden aikana. Vuonna 2015 suurin lisäys ikärakenteessa tapahtuikin 70-74 vuotiaiden osuudessa. Lahdessa asui silloin noin 30 000 yli 65-vuotiasta. Tarkempia lukuja löytyy taulukosta 2. (Henriksson 2016a, 1.) Valtakunnallisesti tarvitsemme vuoteen 2030 mennessä miljoona sopivaa kotia ikäihmisille ja tämä tarkoittaa mittavia korjausurakoita. Noin puolet vanhuksista asuu omakoti- tai rivitaloissa. Virallisista esteettömyysvaatimuksista pientaloja koskettavat ainoastaan vaatimukset ovien leveyksistä ja rakennukseen johtavasta kulkuväylästä. Vaatimuksia päivitetään parhaillaan ja uusi asetus on astumassa vielä tänä vuonna voimaan. (Turunen 2017.)

Taulukko 2. Lahden ikärakenne vuosilta 2015 ja 2016 (Henriksson 2016a, 8).

Ikä	2015	2016	Muutos 2016	
			henkilöä	%
Yhteensä	118743	119452	709	0,6
0-4	5828	5697	-131	-2,2
5-9	6074	6142	68	1,1
10-14	5764	5888	124	2,2
15-19	6481	6418	-63	-1,0
20-24	8091	8003	-88	-1,1
25-29	7595	7766	171	2,3
30-34	7503	7556	53	0,7
35-39	7161	7179	18	0,3
40-44	6628	6779	151	2,3
45-49	7366	7178	-188	-2,6
50-54	7764	7845	81	1,0
55-59	7640	7556	-84	-1,1
60-64	8297	8138	-159	-1,9
65-69	9359	9231	-128	-1,4
70-74	6354	6653	299	4,7
75-79	4729	5215	486	10,3
80-84	3210	3227	17	0,5
85-89	1957	2019	62	3,2
90-94	776	778	2	0,3
95-99	149	167	18	12,1
100+	17	17	0	0,0

Ikäihmiset haluavat asua kotonaan mahdollisimman kauan, mutta eri standardein rakennetuissa taloissa on usein vaikeaa liikkua ja toimia terveyden heikentyessä. Yhteiskunta säästää, kun jokainen voi asua kotonaan vielä iäkkäänäkin. Yksi vanhuksien suurimpia turvallisuusriskejä on erilaiset kaatumiset. Suomessa ikäihmisten tapaturmista peräti 80 prosenttia johtuu kaatumisesta tai matalta putoamisesta ja myös heidän kuolemaan johtaneista tapaturmista suurin osa on kaatumisia.

Kaatumisalttius lisääntyy, kun ihminen ikääntyy ja liikkumiskyky heikenee. Jo pelkästään yhteiskunnan kannalta on taloudellista, kun kaatumisia ehkäistään systemaattisesti lähiympäristön turvallisuuden parantamisella. (Pajala 2016, 8-10.)

Koti- ja asuinympäristön kaatumisvaaraa lisäävien asioiden tarkistamiseksi ei ole standardoitua arviointityökalua. Pihan toiminnan arvioinnissa tärkeää on havaita erityisesti ne paikat, joissa ympäristö ja henkilön toiminta- ja liikkumiskyky eivät kohtaa. Kaikki puutteet tulisi korjata mahdollisimman pikaisesti. Kotona-asuvien iäkkäiden ympäristön esteettömyyden yleiseen arviointiin tulee kuulua kodin sisätilat ja lähiympäristö, kuten piha-alueet ja puutarha. (Pajala 2016, 115.)

Ikäihmiset voivat saada korjausavustusta sosiaalisin perustein Asumisen rahoitus- ja kehittämiskeskukselta (ARA). Vanhustyön keskusliiton alueelliset neuvot auttavat korjausneuvonnassa ja hakulomakkeissa (Terveysten ja hyvinvoinnin laitos, n.d.) Omakotiliittokin järjestää ikääntyneille jäsenilleen korjaustyön neuvontaa. Yhdessä asiantuntijoiden kanssa kartoitetaan tarvittavat muutostyöt, suunnittelu ja korjausavustukset. (Omakotiliitto, n.d.)

Esteettömyyden lisäksi ikäihmisten henkistä hyvinvointia voidaan edesauttaa piha-alueilla esimerkiksi korotetuilla kasvialtailla, joiden parissa vanhus saa merkityksellistä ja iloa tuovaa puuhaa. Muistiliitto myös korostaa kulkuväylien merkitystä ja yksi hyvä neuvo oli, että pihalla olisi oltava kulkureittejä, jotka palaavat takaisin kotiovelle. Tarvittaessa pihan voi aidata huomaamattomalla lukolla varustetulla aidalla. (Muistiliitto, n.d.)

Edellä mainittuja seikkoja tukevat myös Diplomi-insinööri Krompfholzin tutkimukset. Krompfholz suunnittelee pihvoja ja opastaa yrityksensä kautta vanhuksia tekemään pihostaan sekä turvallisempia että helpohoitaisempia. Hän korostaa, että hyvä suunnittelija tuntee valaistuksien, kulkuväylien ja automaattien mahdollisuudet. Esimerkiksi oviin saa aukaisijoita ja valaistuksia automaattisiksi. Talvikunnossapitoa helpottaa pihakivetyksien alle asennettava lämmitys. (Krompfholz n.d.)

Niin ikään suositun saksalaisen Mein schöner Garten -lehden artikkeli korostaa, että ikäihmiset ja liikuntarajoitteiset ihmiset viihtyvät usein omalla pihallaan puutarhatöissä, joka on hyvin kuntouttavaa toimintaa. Muistiliiton ja Krompfholzin tapaan myös he korostavat kulkuväylien tärkeyttä, joiden tulisi olla leveitä (vähintään 120 cm) ja tasaisia. Artikkelissa muistutettiin kastelujärjestelmien helppoudesta ja koholla olevista istutuspenkeistä. Suositeltavaa olisi, jos kohopenkkien reunat olisivat tukevia muureja ja vanhus voisi tarvittaessa istua niiden päällä lepäämässä. (Mein schöner Garten, n.d.)



Kuva 4. Esteetön ja tyylikäs kulkuramppi terassilta puutarhaan. Lisäksi normaalia korkeammat istutusalueet helpottavat työskentelyä ja ajaton materiaali on huoltovapaa. (Kromfholz n.d.)

3.1.1 Avustukset ja tuet piha-alueiden kunnostukseen

Ikäihmisten turvallista kotona asumista mahdollistetaan erilaisin tukimuodoin ja aiheesta löytyy useita oppaita. Ympäristöministeriö käynnisti vuonna 2013 viisivuotisen kehittämisohjelman ikääntyneiden turvalliseen asumiseen. Kehittämisohjelman oppaasta löytyy erilaisia asuinolojen arviointimalleja ja esteettömyyden tarkistuslistoja. (Ympäristöministeriö, n.d.b.) Ympäristöministeriö on tehnyt myös selkeän Ikäkotikuntoon-oppaan, jossa neuvotaan selkeästi, miten edetään, jos asunto tarvitsee korjauksia (Ympäristöministeriö, n.d.a).

Kunnat eivät ole enää vuoden 2016 jälkeen huolehtineet asuntojen korjausavustuksista, vaan hakemukset ja avustukset käsitellään Asumisen rahoitus- ja kehittämiskeskuksessa ARAssa. Korjausavustuksia myönnetään vähintään 65-vuotiaille tai vammaisille henkilöille ympärivuotisessa asuinkäytössä oleviin asuntoihin. Ruokakunnan tulot ja varallisuus eivät saa ylittää asetettuja rajoja. Korjausavustus on enintään 50 % etukäteen hyväksytyistä korjauskuluista. Rintamaveteraanit tai heidän leskensä voivat saada enintään 70 % korjaustukea. (Asumisen rahoitus- ja kehittämiskeskus, 2017.)

Haastattelussa Tahvanainen (2017) kertoi, että vanhukset voivat saada talojen ulkopuolisiin kohteisiin korjausavustuksia ARAlta esimerkiksi luiskiin, kulkuväyliin ja valaistuksiin. Pääsääntöisesti liikuntavammaiset hakevat avustusta kotikuntansa vammaispalvelupuolelta. Korjausavustuksen euromäärällä ei periaatteessa ole ylärajaa, mutta yhden hengen

taloudessa myöntämisen edellytyksenä on korkeintaan 1760 euron bruttotulot kuukaudessa. Avustuksen piiriin kuuluvat suunnittelukulut, työmaavalvonta ja maaperäkartoitukset, kun ne laitetaan hakemukseen. Varsinkin toimenpidelupahakemus kaupungilta vaatii aina suunnitelman. Pelkkään suunnitelmaan ei saa tukea, mutta mikäli suunnitelma toteutetaan, sen saa lisätä korjausavustushakemukseen. Tahvanainen ehdottaa, että mikäli korjauskulut nousevat korkeiksi, työt kannattaa pilkkoa useammalle vuodelle.

3.1.2 Kotitalousvähennys

Verottajan (Vero n.d) mukaan, yksityinen henkilö voi saada kotitalousvähennystä 50 % arvonlisäverollisesta työn osuudesta, jos teettää asunnon kunnossapitotöitä ennakoperintärekisteriin merkityltä yritykseltä. 100 € omavastuu vähennetään vain kerran kalenterivuoden aikana. Kotitalousvähennyksen enimmäismäärä on 2400 €/henkilö ja puolisoiden maksimivähennys on yhteensä 4800 €.

3.1.3 Laskelmia tukivaihtoehdoista pihatöihin

Keskimääräinen kokonaisaläke bruttona oli vuoden 2016 joulukuussa 1632 €/kk (Eläketurvakeskus, 2017). Mikäli eläkeläisellä ei ole riittävästi työvuosia tai työeläke on pieni, hänellä on mahdollisuus saada 628,85 €/kk kansaneläkettä. Takuueläke turvaa vähimmäiseläkkeen, jonka suuruus on 760 €/kk. (Työeläke.fi, 2017.)

Esimerkilaskelmissa on molemmilla asiakkailla samat pihasuunniteluosuudet.

Paikan päällä käynti ja alkukartoitus 200 € + alv = 244 €
(Kun asiakas ottaa alkukartoituksen jälkeen suunnitelman, alkukartoitus kuuluu hintaan)

Kattava suunnitelma (40 h) 1800 € + alv = 2196 €
Kulkuluiskat, kaiteet, valaistussuunnitelma, kulkuväylät, muut piharakenteet, kasvillisuus

Huoltosuunnitelma ja urakoitsijaneuvonta 200 € + alv = 244 €

ELÄKELÄINEN 1

Bruttotulot 1750 €/kk (21000 €/v)

Nettotulot 1396 €/kk (16751 €/v)

Suunnitelmat yhteensä 2000 € + alv = 2440 €

ARAn tuki 10% 244 €

Eläkeläisen osuus (sis. alv) 2196 €

Kotitalousvähennys 50% (-100€ omavastuu)	-998 €
--	--------

ELÄKELÄINEN 2

Bruttotulot 760 €/kk (9120 €/v)

Nettotulot 760 €/kk (9120 €/v)

Suunnitelmat yhteensä	2000 € + alv = 2440 €
ARAn tuki 50 %	1220 €
Eläkeläisen osuus (sis. alv)	1220 €
Kotitalousvähennys 50 %	-510 €

3.2 Uudiskohteet potentiaalisena asiakasryhmänä

Lahden kaupunki luovuttaa vuosittain kymmeniä vapaita tontteja omakoti- ja rivitalokohteille, joten uudiskohteita on kohtalaisesti pihasuunnitteluyrityksien asiakkaiksi (Lahti, 2017). Vuonna 2016 rakennettiin Lahdessa 131 pientaloa ja yhdeksän rivitaloa. Laskua oli edellisvuodesta yhdeksän prosenttia. Noin 850 pientaloa ja 80 rivitaloa valmistuivat vuosina 2012-2016. (Henriksson, 2016c.)

Hollolan kunnalla oli kesäkuussa 2017 vapaana vain 14 omakotitalontonttia (Hollola 2017), kun taas Lahdella on kesä-heinäkuun haussa vapaana noin 100 omakotitonttia. Tonttien keskikoot ovat valtakunnallista keskitasoa eli noin 1000 m² molemmin puolin. Alueella on vireillä useita kaavamuutoksia pientaloille, joten tonttitarjonta on turvattu tulevaisuudessakin. (Lahti 2017.) Noin 20 000 asukkaan Heinolan kaupungilla on muutama kymmentä vapaata tonttia (Heinola 2017). Lisäksi Päijät-Hämeessä on useita yksityismarkkinoilla myytäviä asuintontteja.

3.3 Muita asiakasryhmiä

Pihasuunnitteluyritykset toteuttavat pihasuunnitelmia monenlaisiin kohteisiin kuten hautausmaille, yrityksille, kunnille ja yksityisten henkilöiden pihaille. Tämän työn kirjoittajalla on kokemusta ainoastaan ystävien ja tuttavien pienpihojen suunnittelusta, joten ainakaan lähiaikoina eivät julkisen puolen suurpihat ole kohderyhmänä.

Yleensä pientalojen asukkaiden piha-alueiden vaatimukset vaihtuvat elämäntilanteiden muuttuessa, eikä aina löydy omaa osaamista tarvittaviin muutoksiin. Lapsiperhe voi ostaa vanhemman pariskunnan pihan ja tarvita leikkipaikkoja ja erilaisia toiminta-alueita. Lisäksi pihan on oltava turvallinen kasvivalintojen ja mahdollisten vaara-alueiden osalta. Lasten kasvaessa, saatetaan haaveilla erilaisista uusista toiminnoista kuten grillipaikasta tai uimapaaljusta. Lasten muuttaessa pois vanhem-

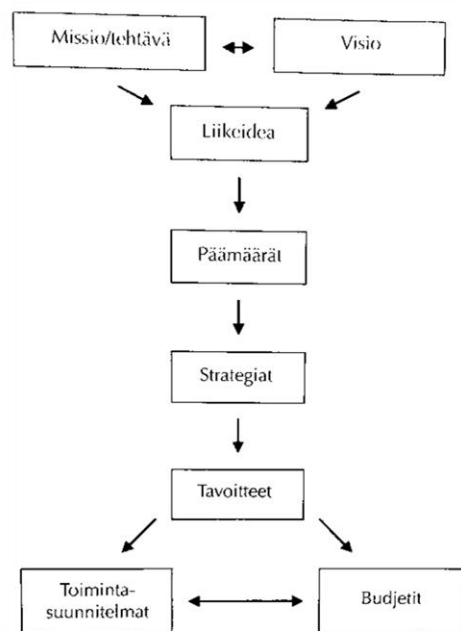
mat voivat haluta toteuttaa omia haaveitaan kasvihuoneista, keittiöpuutarhoista, oleskelupaikoista tai näyttävistä ja helppohoitoisista pihaelementeistä.

Yhden hengen pihasuunnitteluyritys kykenee auttamaan asiakkaita hahmottamaan kokonaisuuksia ja neuvomaan heitä käytännön asioissa. Suunnittelijan avulla asukkaat säästävät aikaa ja yleensä kokonaiskustannukset ovat pienemmät kuin, että ammattitaidottomana lähdetään toteuttamaan huonoja rakenteellisia ratkaisuja. Lisäksi olisi suotavaa, että suunnittelijalla olisi yhteistyöverkosto toteutuspuolelta. Todennäköisesti tämän kohderyhmän tavoittaa parhaiten sähköisen puolen markkinointiin panostamalla ja olemalla aktiivinen sosiaalisessa mediassa.

4 PIENYRITYKSEN TALOUS

Yrityksen liiketoiminnan suunnittelu ja seuranta ovat sen tulevaisuuden kannalta avaintehtäviä. Ne ovat laaja-alaisia toimintoja, joissa yritetään ottaa huomioon kaikki yritystoiminnan osa-alueet ja niihin liittyvät talousasiat. Talouden seurannalla ja jatkuvalla suunnittelulla on jokaisessa yritystoiminnassa keskeinen rooli. (Kotro 2007, 9.)

Teoksessaan Kotro (2007, 10) on hyvin kuvannut liiketoiminnan yleistä suunnitteluprosessia, joka näkyy kuvassa viisi. Missio on yrityksen tehtävä ja yhdessä vision kanssa ne muodostavat ideologisen taustan yrityksen olemassaololle. Päämäärät ovat pitkän tähtäimen tavoitteita ja ne pyritään esittämään mitattavina tekijöinä kuten esimerkiksi liikevaihdon suuruutena. Strategioilla muodostuu yrityksen pitkän tähtäimen päämäärät. Pitkän tähtäimen tavoitteisiin tarvitaan lyhyen tähtäimen tavoitteita, jotka yleensä asetetaan seuraavalle tilikaudelle. Lyhyen tähtäimen toimintasuunnitelmilla yritys pyrkii saavuttamaan tavoitteitaan.



Kuva 5. Liiketoiminnan yleinen suunnitteluprosessi (Kotro 2007).

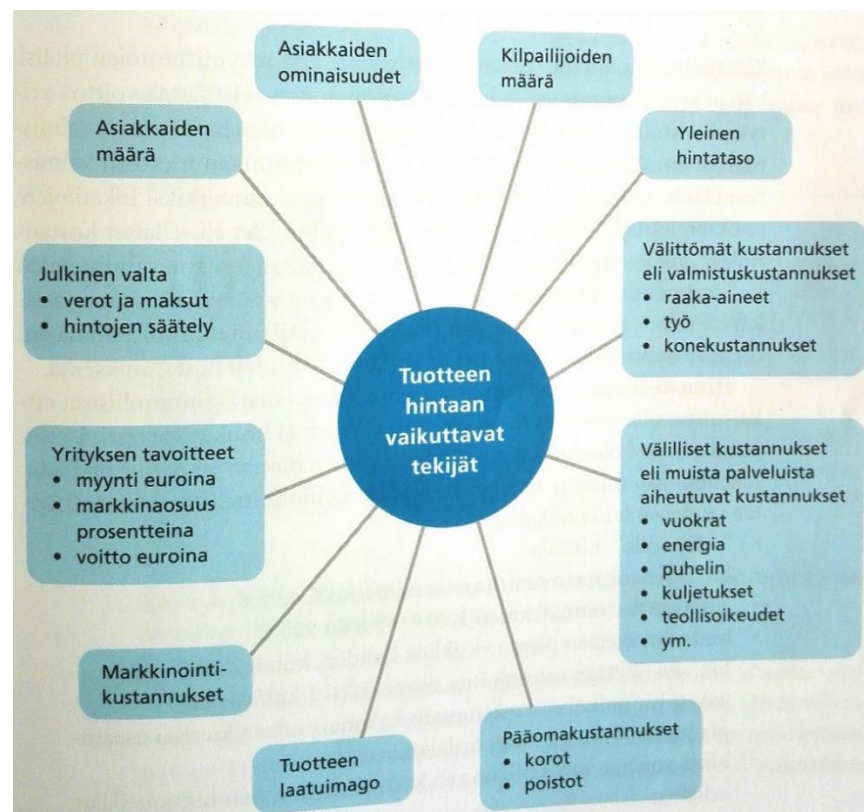
Yrityksen taloutta eli budjetointia suunnitellaan osana koko yritystoimintaa. Budjetoinnin tavoitteena on konkretisoida rahaksi yrityksen toimintaan liittyvät muut toimintasuunnitelmat. Budjetointi on tulevaisuuteen liittyvää hinnoittelua ja investointivaihtoehtojen vertailua. Yleensä ne on jaettu pää- ja osabudjeteiksi. Pääbudjetoinneilla suunnitellaan yrityksen kannattavuutta, maksuvalmiutta ja rahoitusta. Osabudjetteja voi olla lukuisia tai ei välttämättä ollenkaan, riippuen yrityksen koosta. Niistä kerätään pääbudjettien tekemiseen tarvittavat tiedot. (Kotro 2007, 12.)

Budjetointi toteutetaan etukäteen arvioiduilla kustannuksilla ja tuotoilla. Normaalisti budjetointien pohjana käytetään edellisten tilikausien tietoja. Aloittavalla yrityksellä ei ole edellisiä tilikausia vertailukohdaksi, joten yrittäjä joutuu arvioimaan kustannukset ja tuotot. Pelkkä budjetointi ei riitä, vaan yrityksen tulee seurata, miten suunnitelmat ja asetetut tavoitteet ovat toteutuneet. Mikäli seurannassa havaitaan poikkeamia budjetoituihin, pitää niiden syyt pyrkiä selvittämään. (Kotro 2007, 12.)

4.1 Kannattavuus ja hinnoittelu

Aloittavan yrittäjän yksi vaikeimmista tehtävistä on määrittellä oikea hinta tuotteilleen tai palveluilleen. Hinnan tulee olla sellainen, että asiakkaat ovat valmiita maksamaan pyydetyn hinnan ja samalla yrittäjän olisi pärjättävä saamallaan voitolla. Tavoitteena on, että molemmat osapuolet olisivat tyytyväisiä päätökseen. Aluksi hinnoittelussa on hah-

motettava yrityksen kustannusrakenne ja tekijät, joista syntyy kustannuksia. Alla olevasta kuvasta hahmottuu eri kustannustekijöitä. (Raatikainen 2011, 87.)



Kuva 6. Hinnoittelun osatekijöitä (Raatikainen 2011, 87).

Raaticaisen (2011, 88) mukaan katetuottohinnoittelua voidaan käyttää hinnoittelun määrittelyyn:

$$\begin{aligned}
 & \text{myyntituotot} \\
 & - \text{muuttuvat kulut} \\
 & \hline
 & = \text{katetuotto (myyntikate)} \\
 & - \text{kiinteät kustannukset} \\
 & \hline
 & = \text{tulos}
 \end{aligned}$$

Siinä perusajatuksena on, että yritykselle pitää jäädä voittoa, kun myyntituotosta on vähennetty muuttuvat ja kiinteät kustannukset. Alla olevassa laskelmassa on käytetty oletuksena osasuunnitelmaa, johon kuluu 15 tuntia työaika ja yrittäjän palkka on laskettu kiinteäksi kuluksi.

$$\begin{aligned}
 & 1017 \text{ € myyntituotto} \\
 & - 20 \text{ € (polttoaine- ja autonkäyttökulut, sähkö, tulostuskulut)} \\
 & \hline
 & = 997 \text{ € katetuotto} \\
 & - 780 \text{ € kiinteät kustannukset} \\
 & \hline
 & = 217 \text{ € tulos}
 \end{aligned}$$

Liikevaihto on yksi tuloslaskelman osa-alueista tietyltä tarkasteluajanjaksolta, yleensä valitulta ajanjaksolta tai tilikaudelta. Se kuvaa yrityksen myyntiä ja tuottoja, mutta se kertoo ainoastaan yrityksen liiketoiminnan laajuudesta eikä kannattavuudesta. Liikevaihto saadaan, kun myyntituotoista vähennetään arvonlisävero ja muut mahdolliset myynnin oikaisuerät. (Kotro 2007, 19.)

Kotron (2007, 14) mukaan yrityksen toiminnan myyntituottojen tulee kattaa kustannukset eli taloudellisesti terve yritys on kannattava. Käytännössä voiton tai tappion suuruutta selvitetään tuloslaskelmalla ja voiton tai tappion prosentuaalinen osuus tuotoista:

$$\begin{aligned} \text{tuotot} - \text{kustannukset} &= \text{voitto/tappio} \\ \text{voitto \%} &= 100 \times \text{voitto} / \text{tuotot} \end{aligned}$$

Käytännössä kannattava yritys kykenee tuotoillaan kattamaan toimintamenoja ja muut maksunsa sekä saavuttamaan asettamansa kannattavuustavoitteen (Neilimo & Uusi-Rouva 2007, 20). Kotron mukaan (2007, 14.) yrityksen kannattavuutta voidaan arvioida myös vertaamalla liiketoiminnasta saatua voittoa toimintaan sijoitettuun tai sitoutuneeseen pääomaan. Jos pääoman tuottavuus on yhtä hyvä tai parempi kuin muiden vastaavien riskitason sijoituskohteiden, yrityksen kannattavuus on hyvä:

$$\text{pääoman tuottavuus} = \text{voitto} / \text{pääoma}$$

Kannattavuuden lisäksi yrityksen likvideetti eli maksuvalmiuden pitää olla riittävän hyvä. Maksuvalmiuden katsotaan olevan kunnossa, kun yrityksellä on käteisvaraa vähintään yhden kuukauden kustannuksiin. Kuitenkin aloittavan yrityksen käteisvarat olisi oltava ainakin 2-3 kuukauden menoja vastaava määrä. (Kotro 2007, 14.)

Neilimon ja Uusi-Rouvan (2007, 21) mukaan yrityksen vuositulo on yksi tavallisimmista tavoista mitata kannattavuutta. Siihen on kaksi erillistä tapaa määrittelyyn: absoluuttinen ja suhteellinen kannattavuus. Talousteoriassa käytetään yleisemmin absoluuttista kannattavuutta, joka saadaan laskemalla:

$$\text{tuotot} - \text{kustannukset} = \text{voitto}$$

Suhteellinen kannattavuus on yrityksen saaman absoluuttisen kannattavuuden suhteuttamista yrityksen pääomapanostukseen, joka siihen on tehty aikaansaadun voittotason saavuttamiseksi. Pienessä yrityksessä, johon ei ole sijoitettu huomattavaa määrää pääomaa, riittää pienempikin absoluuttinen voitto. Suhteellista kannattavuutta voidaan helpommin verrata muiden yritysten kannattavuustasoihin. Se saadaan alla olevalla kaavalla:

yrityksen toiminnan tulos / yritykseen sijoitettu pääoma
(Neilimo & Uusi-Rouva 2007, 21).

4.2 Tuotot

Seuraavissa kappaleissa on kuvitteellisia, mutta aivan mahdollisia yrityksen kannattavuuslaskelmia pihasuunnitteluyritykselle.

Paikan päällä käynti ja alkukartoitus	164 € + alv = 200 €
Osasuunnitelma (Kun asiakas ottaa alkukartoituksen jälkeen suunnitelman, alkukartoitus kuuluu hintaan)	820 € + alv = 1017 €
Kattava suunnitelma	2050 € + alv = 2500 €
Huoltosuunnitelma	164 € + alv = 200 €

Alkukartoitukseen eli luonnokseen työtunteja kuluu noin 12. Yhteen kattavaan toteutussuunnitelmaan menee keskimäärin 30 tuntia työaikaa ja osasuunnitelmaan noin 15 tuntia.

Jos yrittäjä haluaa tienata elantonsa, hän tarvitsisi joka viikko ainakin yhden toteutussuunnitelman ja muutaman alkukartoituksen. Silloin hän tienaisi viikossa bruttona arvonlisäverottomasti 2500 €. Tästä summasta pitää laskea kaikki yrittäjän kulut ja verot. On kuitenkin epärealistista ajatella, että edes sesonkiakana on joka viikko asiakkaita ja kasvirtaa, varsinkin yrityksen alkuvaiheessa yrittäjän työaikaa menee markkinointiin ja asiakkaiden etsimiseen. Yrityksen kuukausitulos saattaa hyvinkin olla vain 500 € sesonkiaikana.

Realistisesti ajateltuna suunnittelijalla ei välttämättä ole töitä ollenkaan talvikuukausina eli työ keskittyisi korkeintaan kahdeksan kuukauden ajalle vuodessa, jolloin työviikkoja olisi korkeintaan noin 33 vuodessa ja 19 viikon aikana tulovirtaa ei olisi kuin kenties muutamia satoja euroja. Normaali 40 h työviikko ei puolestaan riitä sesonkiaikana.

Mikäli pihasuunnittelija haluaa saada toimeentulonsa ainoastaan omasta yrityksestä, hänen kannattaa miettiä, mitä muuta hän osaa ja lisätä suunnitteluyrityksen toiminnan alle muutakin liiketoimintaa. Tällaista voi olla esimerkiksi suunnitelmien tekemisen ohessa markkinointiviestinnän tai mainonnan työt.

4.3 Toiminimen kulurakenne

Yksityisyrittäjällä on pakollisia ja vapaaehtoisia kuluja, joita ovat esimerkiksi YEL-vakuutusmaksu, tapaturmavakuutus, henkivakuutus ja yrittäjien työttömyyskassa sekä kirjanpito. Tämän työn laskelmissa ei ole mukana vapaaehtoisia kuluja.

Yrittäjän eläkelaki eli YEL on Suomessa toimivan yrittäjän pakollinen vakuutusmaksu vanhuuden varalta. YEL-maksu on 24,10 % vuonna 2017 18-52-vuotiaille, mutta aloittava yrittäjä saa neljän vuoden ajan 22 % helpotusta maksuihin (Yrittäjät n.d.).

YEL-maksu	18,408 %
Kirjanpito	100€/kk
Suunnitteluohjelman hankinta	224 €/kk (2690 € kertahinta)
Virustorjuntaohjelma	5 €/kk
Yrittäjän palkka	52 €/h
Tulostimen väri, paperit	100 €
Auton polttoaine	120 €
Verot	10-24 %

Tavoitteellisella tulovirralla laskettuna yrittäjän vuosimenot ja tulot voisivat olla:

(Bruttotulot	2500 €/vko*33 vko = 82500 €)
YEL-maksu	15837 €
Kirjanpito	1200 €
Suunnitteluohjelma	2690 €
Tulostimen värit + paperit	800 €
Polttoaineet	960 €
Verot (ei alv)	19800 €
Yhteensä	+40633 €

Realistisella tulovirralla laskettuna yrittäjän vuosimenot ja tulot voivat olla:

(Bruttotulot	500 €/vko*33 vko = 16500 €)
YEL-maksu	3074 €
Kirjanpito	1200 €
Suunnitteluohjelma	2690 €
Tulostimen värit + paperit	800 €
Polttoaineet	960 €
Verot (ei alv)	368 €
Yhteensä	+7410 €
Yrittäjän bruttopalkka	7410 €

4.4 Muita laskelmia aloittavalle yrittäjälle

Peltolan (2015, 134) mukaan, yrityksen toiminnan käynnistämisen hinta selvitetään investointi- ja käyttöpääomantarvelaskelmalla:

+ investoinnit käyttöomaisuuteen
 + käyttöpääoma toiminnan alussa
 + kustannusylitysvaraus
 = rahan tarve yhteensä

Pihasuunnitteluyrityksen aloituksen rahantarve voi olla seuraavanlainen:

+ 2690 € suunnitteluohjelma
 + 1000 € käyttöpääoma toiminnan alussa
+ 1000 € kustannusylitysvaraus
 = 4690 €

Alla on esimerkkinä pihasuunnitteluyrityksen mahdollinen myyntikate:

Tulosbudjetti	1. vuosi	
Myyntitulot	20460 €	
- ALV	3960 €	24 %
Liikevaihto	16500 €	
- Muuttuvat kulut		
ostot	5 650 €	
Myyntikate	10 850 €	

Tällä tuloksella yritykselle jää myyntikatteeksi (oletettu 40 h/vko ja 33 vko/vuosi) 8 €/h. Tämä on kuitenkin brutto, josta pitää vielä vähentää yrittäjän YEL-maksut, verot ja muut yrityksen mahdolliset kulut. Jos lasketaan yrittäjälle aiemmin suunniteltu 52 €/h ja yritykselle pieni voittoaivoite, ei niitä saavuteta tällä myyntikatteella.

5 JOHTOPÄÄTÖKSET JA TULEVAISUUS

Tämän opinnäytetyön tavoitteena on vastata kysymykseen, saako pihasuunnittelualalla liiketoiminnan kannattavaksi halutuilla asiakassegmenteillä. Pääasiakasryhmänä ovat pientaloissa asuvat yli 65-vuotiaat, mutta heidän tarkka lukumääränsä ei selvinnyt tutkimusaineistosta. Joka tapauksessa heitä on satoja, ellei jopa tuhansia. Etukäteen oli tiedossa, että alueella on runsaasti ikäihmisiä, mutta ei sitä, että heitä on liki kolmannes Lahden seudun asukkaista. Potentiaalisia pihasuunnitteluyrityksen asiakkaita on runsaasti ja maksuvalmiutta tukee ARAn myöntämä korjausavustus (50 prosenttiin asti). Valtakunnallinen keskieläke on 1632 euroa kuukaudessa. Ilman markkinointitutkimusta ja tarkempaa selvitystä ei ole varmuutta, kuinka moni ikäihminen on valmis maksamaan 200-2500 euroa pihasuunnitelmasta, vaikka saisikin siihen valtion tukea ja näin kotona asuminen pitkittyisi.

Tavoitteena oli myös selvittää alan kilpailutilanne ja yllättävää oli, kuinka useita pihasuunnitteluyrityksiä on Lahden seudulla. Yhtä yritystä lukuun ottamatta kaikki olivat pieniä mikroyrityksiä. Tällä hetkellä suunnitteluyrityksiä on toistakymmentä ja suurin osa näyttää toimivan osa-aikaisesti. Alueella on myös useita viherrakennusyrityksiä, jotka hoitavat pihaurakat suunnittelusta toteutukseen. Nämä monialaiset yritykset saavat kilpailuetua vain suunnittelua tekeviin yrityksiin nähden.

Pientaloja on runsaasti Lahden seudulla, mutta hajanaisen asiakaskunnan tavoittaminen ja saaminen asiakkaaksi ei välttämättä ole yksityisyrittäjälle helppoa. Yhtenä mahdollisena markkinoinnin kohderyhmänä voisivat olla ikäihmisten lapset ja muut heidän tuttavansa, jotka hoitavat vanhusten asioita, mutta tämänkin kohderyhmän löytäminen on haasteellista.

Vanhustyön keskusliiton neuvonantaja Tahvanainen vastasi haastattelussa tämän työn tekijää askarruttanutta kysymystä, voivatko vanhukset saada rahoitusta talon piha-alueiden suunnitteluun ja vastaus oli positiivinen. ARA ei kuitenkaan myönnä tukea pelkkiin suunnitelmiin, mikäli suunnitelmaa ei toteuteta. Mielenkiintoista oli, ettei avustuksilla ole varsinaista hintakattoa, mutta kymmenien tuhansien eurojen avustushakemus herättää kuitenkin ARAn suunnalta lisäkysymyksiä ja -selvityspyyntöjä. Tämän työn tekijälle oli myös hyödyllinen tieto, että kaupunki vaatii aina suunnitelman toimenpidelupaa varten.

Mikäli pihasuunnitteluyrityksen haluaa perustaa Päijät-Hämeeseen, pitää ehdottomasti löytää sopivat yhteistyökumppanit maa-, sähkö-, kivi- ja puurakennusurakointeihin. Heidän kanssaan tulee tehdä tiivistä yhteistyötä ja lisäksi urakoitsijoina tulee olla luotettavat yhteistyökumppanit.

Yksi tämän työn olennaisimmista kysymyksistä oli, saisiko liiketoiminnan kannattavaksi. Todennäköisesti ei saisi, sillä ala on hyvin sesonkipainotteinen ja ainakin yrityksen alkuvaiheessa asiakaskunnan hankintaan kuluu suurin osa työajasta nollakassavirralla. Pihasuunnittelijat toimivat pääasiassa osa-aikaisina ja tässä työssä jo aiemmin mainittu hortonomi Eeva Blombergkin toimii päätoimensa ohessa suunnittelijana. Jos asiakkaiksi saisi rakennusyhtiöitä, yritys voisi kannattaakin. Sillä taloyhtiöiden on aina liitettävä pihasuunnitelma rakennuslupapapereihin ja työt ovat ympärivuotisia. Suurimmilla rakennusyrittäjillä on yleensä omat suunnittelijat, joten ne ovat lähes poissuljettu vaihtoehto. Suuret yritykset ja taloyhtiöt eivät kuitenkaan ole allekirjoittaneen pääkohde, sillä niiden suunnitelmien tekemiseen on jo riittävästi koulutuksen saaneita ammattilaisia.

Tutkimuksessa ilmeni, että kotona asuvien vanhusten määrä kasvaa suurten ikäpolvien myötä. Tulevaisuudessa kotona asumista pidennetään erilaisten avustuksien ja palveluiden avulla. Yhteiskuntamme tulee tarvitsemaan yhä enemmän erilaisia keinoja, tukimahdollisuuksia ja yrityksiä, jotka mahdollistavat kotona asumisen.

Opinnäytetyön loppuyhteenvetona todetaan, että pihasuunnittelijayrittäjänä ei tällä hetkellä tienaisi elantoa, mutta uraa voi helposti aloittaa päätoimen ohessa. Yksityisyrittäjyyden sijaan voi liittyä esimerkiksi lahtelaiseen osuuskuntaan ja yritystoimintaa voi aluksi tehdä keilaluontoisesti osuuskunnan alla. Silloin suunnittelija on työsuhhteessa osuuskuntaan ja he hoitavat kirjanpidot sekä muut maksut suunnittelijan puolesta. Samaan aikaan voi myös kartoittaa yhteistyökumppaneita ja verkostoitua. Mikäli näyttää, että pihasuunnittelu lähtee osuuskunnassa hyvin liikkeelle, yrityksen perustaminen muuttuu ajankohtaiseksi.

LÄHTEET

Alikoski, R, Koponen, M. & Viitasalo, J. (2009). *Yritystoiminnan taitajaksi*. Helsinki: WSOYpro Oy.

Asumisen rahoitus- ja kehittämiskeskus. (2017). Korjausavustus ikääntyneiden ja vammaisten asuntoihin. Haettu 3.4.2017 osoitteesta http://www.ara.fi/fi-FI/Rahoitus/Avustukset/Korjausavustukset/Korjausavustus_ikaantyneiden_ja_vammaisten_asuntoihin

Eklund, I. & Kekkonen, H. (2016). *Kannattavuuslaskennan taitajaksi*. 1. painos. Helsinki: Sanoma Pro Oy.

Eläketurvakeskus. (2017) Keskimääräiset eläkkeet. Haettu 3.4.2017 osoitteesta <http://www.etk.fi/elakejarjestelmat/suomi/elakkeensaa-jien-kokonaistulot/keskimaaraiset-elakkeet/>

Fonecta (n.d.a) Pihasuunnittelu Lahti. Haettu 5.4.2017 osoitteesta <https://www.fonecta.fi/haku?what=pihasuunnittelu+p%C3%A4ij%C3%A4t-h%C3%A4me&sort=RELEVANCE&mode=list&latitude=&longitude=&autosuggested=false>

Gründer Welt (n.d.). Garten und Landschaftsbau. Haettu 22.8.2017 osoitteesta <http://www.gruender-welt.com/garten-und-landschaftsbau/>

Haaga-Helia ammattikorkeakoulu (n.d.). Liikeidean osatekijät. Haettu 4.4.2017 osoitteesta http://images.slideplayer.fi/8/2026310/slides/slide_8.jpg

Harmaala, M-M. & Jallinoja, N. (2012). *Yritysvastuu ja menestyvä liiketoiminta*. 1. painos. Helsinki: Sanoma Pro Oy.

Heinola (2017). Vapaat asuintontit. Haettu 29.6.2017 osoitteesta <https://www.heinola.fi/vapaat-asuintontit>

Henriksson, I. (2016a) Väestömuutokset ja ikärakenne vuonna 2015. Haettu 11.3.2017 osoitteesta https://www.lahti.fi/TietoaLahdesta-Site/Tilastot%20ja%20tilastojulkaisut/Documents/v%C3%A4est%C3%B6_vaestonmuutokset%20ja%20ik%C3%A4rakenne_2015.pdf

Henriksson, I (2016b). Asuntokunnat ja asuminen vuonna 2015. Haettu 12.3.2017 osoitteesta https://www.lahti.fi/TietoaLahdesta-Site/Tilastot%20ja%20tilastojuulkaisut/Documents/Asuminen_asuntokunnat%20ja%20asuinolot_2015.pdf

Henriksson, I (2016c). Rakennus- ja asuntotuotanto vuonna 2016. Haettu 12.4.2017 osoitteesta https://www.lahti.fi/TietoaLahdesta-Site/Tilastot%20ja%20tilastojuulkaisut/Documents/Asuminen_rakennus_asuntotuotanto_2016.pdf

Hesso, J. (2013). *Hyvä liiketoimintasuunnitelma*. Vantaa: Helsingin seudun kauppakamari.

Hollola (2017). Vapaana olevat tontit. Haettu 29.6.2017 osoitteesta <https://www.hollola.fi/vapaana-olevat-tontit>

Invalidiliitto (2008). Katse kotiin – Tietoa toimivasta asumisesta. Haettu 11.4.2017 osoitteesta http://inport2.invalidiliitto.fi/WWW_Toimivan_Asunnon%20opas.pdf

Jansson, I. (2010). Piharakentamisen vaikutus kiinteistöihin. Opinnäytetyö. Maisemasuunnittelu. Hämeen ammattikorkeakoulu. Haettu 12.4.2017 osoitteesta http://www.puutarhaunelma.fi/sites/puutarhaunelma.fi/files/pihan_vaikutus_kiinteistohintoihin_jansson_inari_2010.pdf

Kotro, M. (2007). *Yrityksen kannattavuus ja rahoitus*. 1. painos. Helsinki: Edita Publishing Oy.

Krompfholz, C (n.d.). Senioren- und altersgerechte Gartengestaltung. Haettu 30.8.2017 osoitteesta <http://www.gartenberatung-nrw.de/altersgerechter-garten.html>

Lahti (2017). Tontit ja rakentaminen. Haettu 9.4.2017 osoitteesta <https://www.lahti.fi/palvelut/tontit-ja-rakentaminen/>

Mattinen, H. (2006). *Asiakkuusosaaminen - Kuuntele asiakastasi*. Hämeenlinna: Talentum Media Oy.

McKinsey & Company. (2000). *Ideasta kasvuyritykseksi*. Porvoo: WS Bookwell Oy.

Mein schöner Garten (n.d.). Den Garten altersgerecht gestalten. Haettu 22.8.2017 osoitteesta <https://www.mein-schoener-garten.de/gartengestaltung/ideen/garten-altersgerecht-gestalten-20561>

Miljöömaker T.Malkki (n.d.). Pihasuunnitelman hinnasto. Haettu 7.4.2017 osoitteesta <http://www.miljoomaker.com/etusivu/hinnasto>

Muistiliitto (n.d). Pihapiirin tarkistuslista. Haettu 12.2.2017 osoitteesta <http://www.muistiliitto.fi/fi/muistisairaudet/erityiskysymyksia/turvallisuus/koti-ja-pihapiiri/pihapiirin-tarkistuslista/>

Naumanen, M. (2016). Haastattelu puhelimitse x.x.2017

Neilimo, K. & Uusi-Rouva, E. (2007). *Johdon laskentatoimi*. Helsinki: Edita Prima Oy

Omakotiliitto (n.d.). Neuvonta. Haettu 12.2.2017 osoitteesta <http://www.omakotiliitto.fi/neuvonta>

Oulun ammattikorkeakoulu (n.d) Vision määrittäminen. Haettu 23.3.2017 osoitteesta <http://www.oamk.fi/hankkeet/pkk/pakki/strategiat2.htm>

Pajala, S. (2016). *Iäkkäiden kaatumisen ehkäisy*. Tampere: Juvenes Print – Suomen yliopistopaino Oy

Peltola, L. (2011). *Liikeideasta liikkeelle*. 8. uudistettu painos. Porvoo: Edita Publishing Oy

Peltola, L. (2015). *Liikeideasta liikkeelle*. Porvoo: Edita Publishing Oy

Pihasuunnittelu Eeva Blomberg (n.d.). Hinnat. Haettu 6.4.2017 <https://www.pihasuunnittelu.net/hinnat>

Pihasuunnittelu Nevavuo Marjo (n.d.). Haettu 7.4.2017 osoitteesta <http://www.nevavuo.com/>

Raatikainen, L. (2006). *Liikeideasta liikkeelle*. 5. uudistettu painos. Helsinki: Edita Publishing Oy

Raatikainen, L. (2008). *Asiakas, tuote ja markkinat*. 6. uudistettu painos. Helsinki: Edita Prima

Raatikainen, L. (2011). *Asiakas, tuote ja markkinat*. 8. uudistettu painos. Helsinki: Edita Prima

Raivio, P. (2017). Komission ennuste: Suomen talous yhä euroalueen heikoimpia 2017. Haettu 26.4.2017 osoitteesta: <http://yle.fi/uutiset/3-9456857>

Roslund, R. (2016). Eläkeläisten varallisuus kasvanut nopeasti. Etelä-Suomen Sanomat 16.1.2016 A6.

ScanPlant Puutarhatoimisto n.d. Yksityiset kodit. Haettu 7.4.2017 osoitteesta: <http://taloushallinto.wixsite.com/scanplant/yksityiset-kodit>

Suomi.fi (n.d.). Kotona asujalle. Haettu 23.3.2017 osoitteesta <https://www.suomi.fi/suomifi/suomi/palveluoppaat/ikaantuvan-palveluopas/asumiseni/kotona-asujalle/index.html>

Suunnittelutoimisto Ideakellari (n.d.). Pihasuunnittelu. Haettu 7.4.2017 osoitteesta <http://www.ideakellari.fi/pihasuunnittelu>

Tahvanainen, K. Korjausneuvoja, Päijät-Häme. (2017) Vanhustyön Keskusliitto. Puhelinhaastattelu 20.4.2017.

Terveyden ja hyvinvoinnin laitos (n.d.). Turvallinen kotona asuminen. Haettu 10.202017 osoitteesta <https://www.thl.fi/fi/web/tapaturmat/iakkaat/turvallinen-kotona-asuminen>

Tilastokeskus (2017). Hollola. Kuntien avainluvut. Haettu 23.4. osoitteesta: <http://www.stat.fi/tup/alue/kuntienavainluvut.html#?year=2017&active2=098>

Toivola, T. (2006). *Verkostoituva yrittäjyys – Strategiana kumppanuus*. Helsinki: Edita Publishing Oy

Turunen, E. (2017). Kunnosta koti ajoissa. Pientalo. 2, 28.

Tuulaniemi, J. (2011). *Palvelumuotoilu*. Hämeenlinna: Kariston Kirjapaino Oy

Työ- ja elinkeinoministeriö (n.d.). Liiketoimintasuunnitelma. Haettu 15.3.2017 osoitteesta <https://www.yrityssuomi.fi/liiketoimintasuunnitelma>

Työeläke.fi (2017). Kansaneläke ja takuueläke. Haettu 3.4.2017 osoitteesta <https://www.tyoelake.fi/fi/nainelakemuodostuu/mikatyoelakeon/kansanelakejatakuuelake/Sivut/default.aspx>

Urpunen, J. (2017). Palkittu viheralueiden asiantuntija. *Etelä-Suomen Sanomat* 13.5.2017, A8

Uusyrittäjäkeskus (n.d.). Liiketoimintasuunnitelma. Haettu 15.3.2017 osoitteesta <https://www.uusyrittajakeskus.fi/yrityksen-perustaminen/liiketoimintasuunnitelma/>

Vanhustyön keskusliitto (n.d.). Esteettömän ja turvallisen asunnon tarkistuslista. Haettu 14.3.2017 osoitteesta http://www.vtkl.fi/document/1/2157/357ac1c/lkaantyneiden_asumisen_kehittamisohjelman_Tietoa_ja_tyokaluja.pdf

Vero (n.d.). Kotitalousvähennys. Haettu 23.4.2017 osoitteesta <https://www.vero.fi/fi-FI/Henkilöasiakkaat/Kotitalousvähennys>

Vihersuunnittelu Tiina Moisander (n.d.). Suunnittelu. Haettu 7.4.2017 osoitteesta <http://www.tiinamoisander.net/suunnittelu.html>

Viherpalvelu Kotipiha (n.d.). Haettu 6.4.2017 osoitteesta <http://www.viherpalvelukotipiha.fi/>

Viitala, R & Jylhä E. (2013). Liiketoimintaosaaminen menestyvän yritystoiminnan perusta. 6. uudistettu painos. Helsinki: Edita Publishing Oy

Vuorelma Arkkitehdit (n.d.). *Yritys*. Haettu 6.4.2017 osoitteesta <http://www.arkki.com/>

Ympäristöministeriö (n.d.a). Ikäkotikuntoon!-*esite*. Haettu 14.3.2017 osoitteesta http://www.ymparisto.fi/fi-l/Asuminen/lkaantyneiden_asuminen/Esteettomyys_ja_asuntojen_korjaaminen

Ympäristöministeriö (n.d.b). Ikääntyneiden asumisen kehittämisohjelma 2013-2017. Haettu 1.4.2017 osoitteesta http://www.ymparisto.fi/fi-FI/Asuminen/lkaantyneiden_asuminen/lkaantyneiden_asumisen_kehittamisohjelma_20132017

Ympäristöministeriö ja Asumisen rahoitus- ja kehittämiskeskus (2016). Omassa kodissa. Haettu 28.3.2017 osoitteesta <https://helda.helsinki.fi/handle/10138/160115>

Yrittäjät (n.d.) Eläkkeet. Haettu 23.4.2017 osoitteesta <https://www.yrittajat.fi/yrittajan-abc/yrittajan-sosiaaliturva/yrittajan-toimeentuloturva/elakkeet-316927>

Yrityksen perustaminen (n.d.). Arvot. Haettu 30.8.2017 osoitteesta <https://yrityksen-perustaminen.net/yrityksen-arvot/>

Haastattelurunko

Haastattelutyön runko tutkimusosioon.

Opinnäytetyön nimi: Puutarhasuunnitteluyrityksen asiakaskunta Päijät-Hämeessä

Opinnäytetyön tekijä: Johanna Jattu

Oppilaitos: Hämeen Ammattikorkeakoulu HAMK, Visamäki

Tutkimuskysymys: Voivatko vanhukset ja liikuntarajoitteiset käyttää rahoitusta/erilaisia tukia myös talon ulkopuoliseen suunnitteluun (kulkuväylät ja valaistus jne.)?

Huhtikuu 2017

Haastateltavan nimi:

Kari Tahvanainen, korjausneuvoja, Vanhustyön Keskusliitto

1. Mihin kaikkiin talon ulkopuolisiin asioihin vanhukset voivat saada tukia?
2. Kuka tekee päätöksen saako vanhus korjausavustusta?
3. Mistä tukia haetaan?
4. Paljonko tulot vaikuttavat tukiin?
5. Mikäli tulot ovat suurehkot, voiko vanhus silti saada tukea? Jos voi, niin mistä ja onko olemassa joitain kriteereitä tai rajoja tuissa kuten invaliditeettiaste tms?

Haastattelu

1. Mihin kaikkiin talon ulkopuolisiin asioihin vanhukset voivat saada tukia?
 - Pientaloihin voi saada tukea ARA:lta kulkuväyliin ja luiskiin
2. Kuka tekee päätöksen, saako vanhus korjausavustusta?
 - ARA
3. Mistä tukia haetaan?
 - ARA:lta
 - Liikuntavammaiset hakevat kotikunnasta vammaispalvelupuolelta. Laki määrää, että on tuettava harkinnan mukaisesti korjauksia. Ikäihmisillä on hankalaa hakea vammaispuolelta tukia, jos ei ole yhtä tiettyä sairautta, sillä vanhuus ja sen vaivat eivät ole sairaus. Silloin voi hakea avustusta ARA:lta
4. Paljonko tulot vaikuttavat tukiin?
 - ARA:lla pdf netissä ikäihmisten tulorajoihin (Tekijän kommentti: yhden hengen talouksissa 1760€ kuukaudessa ja kahden hengen 2940€)
5. Mikäli tulot ovat suurehkot, voiko vanhus silti saada tukea? Jos voi, niin mistä ja onko olemassa joitain kriteereitä tai rajoja tuissa kuten invaliditeettiaste tms?
 - 65 vuotta täyttänyt saa ARA:lta tukea 50 %:iin asti, mikäli varallisuutta ei ole liikaa
 - Jos tulotaso ylittyy yli 65-vuotiailla, hän voi jälkikäteen hakea kotitalousvähennystä.
 - Nuoremmilla ihmisillä invaliditeetti oikeuttaa avustukseen, mutta päätös pitää hakea vammaispalvelun puolelta.
6. Kuuluvatko pihasuunnitelmat avustusten piiriin?
 - Kyllä kuuluvat. Avustuksen piiriin kuuluu suunnittelukulut, työmaavalvonta ja maaperäkartoitukset, kun ne laitetaan hakemukseen. Varsinkin toimenpidelupahakemus kaupungilta vaatii suunnittelun. Pelkästään suunnitelmaan ei saa tukea. Ei ole hintakattoa, mutta 30 000eur herättää ARA:n suunnalta kysymyksiä. Jos kulut nousevat korkeiksi, työt kannattaa pilkkoa useammalle vuodelle.