

Eevi Laaksonen ja Siiri Nieminen

RESTAUROINTITÖIDEN TARJOUKSET JA LASKUTTAMINEN

Tarjouksen mallipohjan suunnittelu

Opinnäytetyö

Artenomi (AMK)

Restauroinnin koulutusohjelma

2021



Kaakkois-Suomen
ammattikorkeakoulu

Tutkintonimike	Artenomi (AMK)
Tekijä/Tekijät	Eevi Laaksonen ja Siiri Nieminen
Työn nimi	Restaurointitöiden tarjoukset ja laskuttaminen. Tarjouksen mallipohjan suunnittelu
Toimeksiantaja	Restaurointiosuuskunta Kymen Karmiini
Vuosi	Huhtikuu 2021
Sivut	30 sivua, liitteitä 3 sivua
Työn ohjaaja(t)	Joni Rousku

TIIVISTELMÄ

Opinnäytetyön aiheena on restaurointitöiden tarjoukset ja laskuttaminen. Työssä tutkitaan, miten eri restaurointialan tekijät laativat tarjouksia ja laskuja. Näiden tietojen pohjalta luotiin kattava mallipohja tarjousten tekoon. Työ on yleishyödyllinen, joten sillä ei ole varsinaista asiakasta. Yhteistyötahona kuitenkin on Restaurointiosuuskunta Kymen Karmiini.

Päätutkimuskysymyksenä on: Miten teemme kattavan ja yksinkertaisen mallipohjan tarjouksesta? Alatutkimuskysymyksinä ovat: Mitä tulee ottaa huomioon restaurointityötä laskuttaessa?, Miten laatia tarjous? ja Miten rakennus- ja huonekalurestauroinnin tarjoukset ja laskutukset eroavat toisistaan?. Tutkimus on laadullinen eli kvalitatiivinen työ. Tutkimusmenetelminä käytettiin teema-haastattelua ja vertailua. Teemahaastatteluiden avulla kerättiin tietoa alan ammattilaisten toimintatavoista. Vertailua käytettiin näitten tietojen analysointiin.

Työ alkoi haastatteluilla, jotka litteroitiin mahdollisimman pian haastattelutilanteiden jälkeen. Tämän jälkeen haastattelut purettiin ja analysoitiin. Haastatteluiden vastaukset olivat hyvin yhteneviä, mutta toimintatavoista löytyi tekijäkohtaisia eroja. Osalle tarjousten ja laskujen tarkka erittely oli hyvinkin tärkeää, kun taas toisille riitti lyhyempi kuvaus työn kokonaisuudesta. Huomioitava kommenttina tarjouksen laatimisen kannalta nousi esiin myös kohteen näkemisen tärkeys.

Kaikkiin tutkimuskysymyksiin saatiin vastaukset. Restaurointialalta vastaavalaista tutkimusta ei löytynyt. Tarjous- ja laskutuspohjien ulkonäöllä ei sinänsä ole merkitystä, kunhan niissä täyttyvät lakien ja säädösten vaatimat ehdot. Valmis pohja kuitenkin helpottaa ja nopeuttaa paperitöiden tekemistä sekä yhtenäistää niiden sisältöä alalla. Vaikka netistä löytyy paljon samankaltaisia pohjia, työn lopussa luotiin niin sanotusti alalle oma pohja.

Asiasanat: huonekalurestaurointi, kustannukset, laskutus, mallipohja, rakennusrestaurointi, restaurointi, tarjous

Degree	Bachelor of Culture and Arts
Author (authors)	Eevi Laaksonen and Siiri Nieminen
Thesis title	Offers and billing in restoration. Designing a template for an offer
Commissioned by	Restoration cooperative Kymen Karמייני
Time	April 2021
Pages	30 pages, 3 pages of appendices
Supervisor	Joni Rousku

ABSTRACT

The objective of this thesis is to examine how different restoration professionals make offers and bills. The goal is to create a template for an offer. There were no other studies found that address this subject. The most important part of the template is to follow laws and regulations, the layout of the document is a secondary question.

This thesis is a qualitative study. The research methods are theme interview and comparison. The research began with interviewing entrepreneurs and transcribing the interviews. Next, the interviews were written down question by question and then analyzed. A template was then created by using the results of the analysis. The answers from the interviews were quite similar compared to each other. The main differences were in the details of the offers and bills. Some of the professionals make very detailed documents, while others make them quite simple. One of the most important remarks was that it is essential to see the object of restoration before making an offer.

The aim of this thesis is to create a template for an offer that anyone working in the field of restoration can use. Because of the nature of the aim, the results of the thesis can be utilized by everyone, not just the commissioner. The purpose of the template is to decrease the time used for making offers and possibly standardize them. Even though there are a lot of similar templates, creating a new one for restoration was relevant for this thesis.

Keywords: billing, building restoration, costs, furniture restoration, offering, restoration, template

SISÄLLYS

KESKEISIÄ KÄSITTEITÄ

1	JOHDANTO	6
2	TUTKIMUSASETELMA	6
2.1	Käsitekartta ja viitekehys	7
2.2	Tutkimusmenetelmät	8
2.2.1	Teemahaastattelu	8
2.2.2	Vertailu.....	9
3	TAUSTAMATERIAALIT	9
3.1	Restauroinnin alalla vaikuttavia tekijöitä	10
3.2	Lait ja säädökset.....	11
4	HAASTATTELUT	13
4.1	Haastattelujen sisältö.....	14
4.1.1	Tarjoukset	14
4.1.2	Laskutukset.....	16
4.1.3	Haastateltavien muut huomiot	18
4.2	Haastattelujen analysointi.....	19
4.2.1	Tarjousten analysointi	19
4.2.2	Laskutusten analysointi.....	20
4.2.3	Haastattelua koskeviin tutkimuskysymyksiin vastaaminen	21
5	MALLIPOHJA	21
6	TUTKIMUKSEN LUOTETTAVUUS	24
7	JOHTOPÄÄTÖKSET JA YHTEENVETO.....	24
8	POHDINTA	25
	LÄHTEET.....	27
	KUVALUETTELO	30

LIITTEET

Liite 1. Haastattelukysymykset

Liite 2. Tarjouksen mallipohja

KESKEISIÄ KÄSITTEITÄ

Lasku/Laskutus:

” – asiakirja, jolla asiakkaalta pyydetään rahaa. – Lasku on samalla myös perusta kirjanpidon tekemiseen.” (Isolta Oy 2021.)

Mallipohja:

Uudelleen käytettävä vakio muotoinen lomake (IBM Corporation 2003).

Restaurointi:

”Restaurointi on prosessi, jonka tavoitteena on turvata kohteen tunnistettuja ja vaalittavia arvoja” (Rakennetun kulttuuriperinnön restaurointi ja hoito s.a.).

Tarjous:

Kirjallinen tekijäänsä sitova ehdotus, joka tähtää sopimukseen (Tarjous s.a.).

1 JOHDANTO

Opinnäytetyön aiheena on restaurointitöiden tarjoukset ja laskuttaminen. Työhön sisältyy tarjousten laatiminen, huomioon ottaen työtunnit, työvälineet, materiaalit ja muut työhön vaikuttavat asiat. Tavoitteena on luoda valmis ja helposti sovellettava tarjouspohja restauroinnin ammattilaisten käyttöön. Koemme aiheen tarpeelliseksi, sillä ala on yrittäjävoittoinen, mutta koulutukseen ei sisälly tarpeeksi yrittäjyyttä tukevia opintoja. Opintoihin sisältyy kurssi yrityksen perustamisesta ja markkinoinnista, mutta se on vain pintaraapaisu yrittäjyyteen eikä tarjoa tukea yrityksen pyörittämiseen sen perustamisen jälkeen. Aihe on opinnäytetyön tekijöille myös ajankohtainen, sillä valmistuminen ja työelämään astuminen lähestyvät.

Yhteistyötahona työssä toimii Restaurointiosuuskunta Kymen Karmiini. Yrityksen puolelta ohjaajana on Jenni Jokinen. Työ on yleishyödyllinen, joten varsinaista asiakasta ei ole. Muihin alan ammattilaisiin pidetään kuitenkin yhteyttä haastattelujen muodossa.

Työ on pääosin tutkimuksellinen ja kirjallinen tuotos. Opinnäytetyön ensimmäisessä osassa käydään läpi tutkimusasetelma, jossa perehdytään viitekehyyseen ja käsitekarttaan. Myös tutkimuskysymyksiä ja -metodeja tarkennetaan. Tutkimusmenetelminä käytetään haastatteluja sekä vertailua. Tämän jälkeen kerrotaan restaurointialan isommista toimijoista sekä laeista ja säädöksistä, jotka ovat oleellisia työn kannalta. Aiheeseen perehtymistä jatketaan haastatteluilla, joiden sisältö ja tulokset käsitellään luvussa 4. Teoreettisen osuuden jälkeen luodaan mallipohja, jota voidaan hyödyntää tulevaisuudessa, ja jonka toivotaan olevan hyödyllinen myös muille restaurointialan tekijöille. Viimeisenä käydään läpi työn luotettavuus ja pohditaan, miten työ on onnistunut.

2 TUTKIMUSASETELMA

Tässä luvussa avataan tarkemmin työstä tehtyä käsitekarttaa sekä viitekehystä. Läpi käydään myös käytetyt tutkimusmenetelmät, jotka ovat teemahaastattelu ja vertailu. Loppuun on kirjattu työn tutkimuskysymykset.

2.1 Käsitekartta ja viitekehys

Käsitekartta ja viitekehys jäsentävät opinnäytetyön rakennetta ja sisältöä.

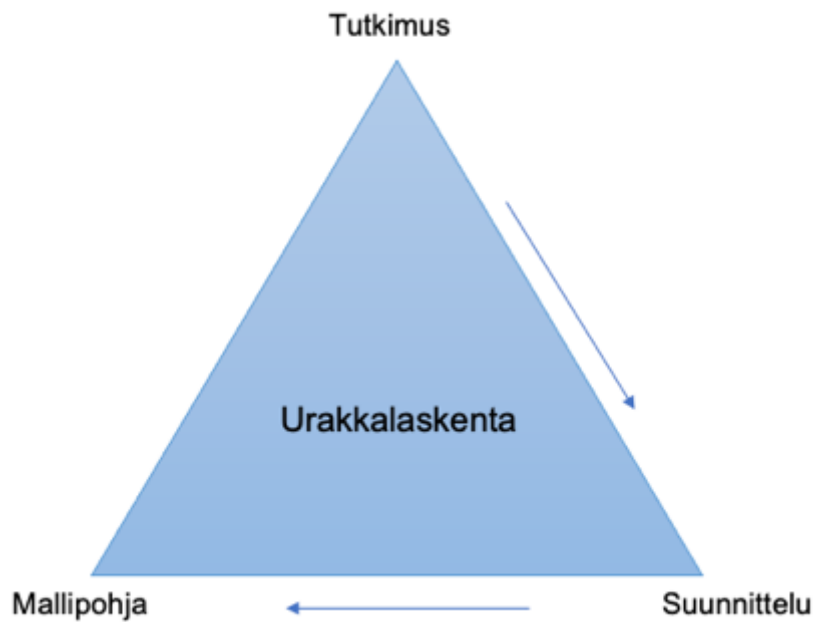
Alla on kuvattuna työn käsitekartta (kuva 1). Käsitekartalla on tarkoitus esittää työlle keskeiset aiheet visuaalisessa muodossa (Seitamaa-Hakkarainen s.a.).



Kuva 1. Käsitekartta (Laaksonen & Nieminen 2021)

Yllä olevassa käsitekartassa näkyvät työn oleelliset käsitteet ja tutkimuskysymykset. Käsitekarttaa lähdettiin kokoamaan työn aiheen ympärille miettimällä sille oleellisia termejä. Työn tavoitteena on luoda tarjouksen mallipohja, joten se on oleellinen osa käsitekarttaa. Käsitekartan tarkoituksena on hahmotella työn raportointia. Koska työn tekeminen alkoi käsitekartan luomisella, oli oleellista heti alussa määritellä tutkimuskysymykset. Opinnäytetyön päätutkimuskysymys on ”Miten teemme kattavan ja yksinkertaisen mallipohjan tarjouksesta?”. Alakysymykset ovat ”Mitä tulee ottaa huomioon restaurointityötä laskuttaessa?”, ”Miten laatia tarjous?” ja ”Miten rakennus- ja huonekalurestauroinnin tarjoukset ja laskutukset eroavat toisistaan?”.

Kielitoimiston sanakirjan (s.a.) mukaan viitekehys määritellään seuraavalla tavalla ”käsitejärjestelmä, jonka mukaan jtk tutkitaan t. käsitellään – –”. Viitekehys on pelkistetty muoto käsitekartasta. Se antaa työllemme yksinkertaisen struktuurin. (Kuva 2.)



Kuva 2. Viitekehys (Laaksonen & Nieminen 2021)

Yläpuolella on kuvattuna opinnäytetyön viitekehys. Jotta päästään tavoitteeseen, työ aloitetaan lähdeaineistoon perehtymällä. Taustamateriaalia laajennetaan asiantuntijahaastatteluilla. Haastattelutulosten ja muun aineiston pohjalta suunnitellaan mallipohjan sisältö ja ulkonäkö. Työn lopputuloksena on yksinkertainen ja kattava mallipohja käytettäväksi restaurointitöiden tarjouksien laatimiseen.

2.2 Tutkimusmenetelmät

Työ on laadullinen eli kvalitatiivinen tutkimus, jossa käytetään tutkimusmetodeina teemahaastattelua ja vertailua. Haastattelua päädyttiin käyttämään, sillä restauroinnin alalta ei ole juurikaan aiheesta kirjallista aineistoa. Haastatteluiden avulla saadaan mahdollisimman konkreettista ja teemaan kohdistuvaa tutkimusmateriaalia. Vertailua puolestaan käytetään haastattelutuloksia analysoitaessa ja mallipohjaa tarjouksille luotaessa.

2.2.1 Teemahaastattelu

Teemahaastattelu luokitellaan puolistrukturoiduksi tai puolistandardoiduksi haastatteluksi. Nimitys tulee siitä, ettei kyseistä haastattelumuotoa voida yhdistää strukturoituun lomakehaastatteluun eikä vapaamuotoisempaan struktu-

roimattomaan haastatteluun. (Hirsjärvi & Hurme 2006, 47–48.) Lomakehaastattelu ei soveltunut käyttöömme, sillä vastaukset olisivat jääneet liian pinnallisiksi. Koska halusimme mahdollisimman kattavaa tietoa aiheesta, olisi tarpeeksi yksityiskohtaisten kysymysten laatiminen ollut hankalaa. Strukturoimaton haastattelu olisi puolestaan ollut liian vapaamuotoinen ja vastaukset olisivat saattaneet karata helposti ohi aiheen.

Litterointi on oleellinen osa haastattelun purkua ja analysointia. Litteroinnilla tarkoitetaan äänitallenteen avaamista kirjalliseen muotoon haastattelutulosten analysoinnin helpottamiseksi. (Tietoarkisto s.a.) Tämä on tärkeä työvaihe parityöskentelyssä, sillä kirjallisen aineiston työstäminen yhdessä on helpompaa kuin äänitteiden. Koemme, että haastattelut ovat luotettavampaa lähdemateriaalia, kun ne ovat useammassa eri muodossa. Avaamme tekemäämme litterointia tarkemmin luvussa 4.

2.2.2 Vertailu

Vertailevassa tutkimuksessa etsitään eroavaisuuksia ja yhtäläisyyksiä tutkimusaineistosta. Tämän jälkeen huomioita analysoidaan tarkemmin ja etsitään, löytyykö asioiden väliltä syy-seuraussuhteita. Käytimme vertailua haastattelumenetelmän apuna. (Routio 2007.)

Tässä opinnäytetyössä vertailu näyttelee suurta roolia. Vertailussa tutkitaan haastattelun avulla saatua materiaalia. Tavoitteena vertailulla on löytää eroja ja yhtäläisyyksiä restaurointialan ammattilaisten tavoissa tehdä tarjouksia ja laskuja. Vertailussa otetaan huomioon myös netistä löydetty valmiit tarjouspohjat. Vertailun tuloksia käytetään mallipohjan luomiseksi.

3 TAUSTAMATERIAALIT

Tässä luvussa käsitellään työlle oleellista teoriaa. Perehdymme muun muassa restaurointialalla vaikuttaviin tekijöihin Suomessa. Käymme läpi myös erilaisia lakeja ja säädöksiä, jotka ohjaavat tarjousten ja laskujen laatimista.

Taustamateriaaleja etsittäessä tutkimme myös, löytyykö muita aiempia opin-
näytetöitä, jotka käsittelisivät samaa aihetta. Restauroinnin koulutuksen puo-
lta aiempia töitä ei löytynyt. Lähimpänä samaa aihetta käsittelevät työt olivat
muun muassa sähkö- ja talotekniikan puolelta. Näissä töissä pääpaino oli las-
kelman luomisessa jollekin tietylle yritykselle tai pohjalle. Emme kokeneet löy-
dettyjen töiden kilpailevan omamme kanssa tai tuovan lisäinformaatiota haas-
tatteluidemme ohelle.

3.1 Restauroinnin alalla vaikuttavia tekijöitä

Restaurointialalla on erilaisia vaikuttavia toimijoita, jotka antavat omanlaisensa
panoksen alalle. Osa antaa rahallisia avustuksia, toiset painottavat enemmän
kulttuurihistorian säilyttämistä ja suojelemista muilla tavoilla. Tässä luvussa
käsitlemme niistä muutamia.

Yksi näkyvimmin vaikuttava toimija on Museovirasto. Museoviraston toiminta
on laajaa ja sitä säätelee omat lakinsa, muun muassa Laki rakennusperinnön
suojelemisesta 498/2010 ja Muinaismuistolaki 295/1963. Opetus- ja kulttuuri-
ministeriö ohjaa Museoviraston toimintaa. (Päätöksenteko s.a.) Museovirasto
on merkittävänä tekijänä järjestämässä Valtio restauroi -seminaareja yhdessä
Metsähallituksen, Senaatti-kiinteistöjen, Suomenlinnan hoitokunnan ja Väylä-
viraston kanssa. Seminaareja on järjestetty vuodesta 2018 alkaen ja ne ovat
sijoittuneet marraskuulle. Tapahtumassa käsitellään alalle ajankohtaisia ai-
heita ja kohteita sekä verkostoidutaan. (Valtio restauroi s.a.)

Restauroinnin alalla Museovirasto näkyy selvimmin kohteiden suojeelijana ja
avustusrahojen myöntäjänä. Avustusta voi hakea muun muassa rakennusten
ja kulttuuriympäristökohteiden kunnostamiseen ja säilyttämiseen. Avustuksen
ei ole tarkoitus kattaa kaikkia kohteen kunnostukseen liittyviä kuluja. Jos kun-
nostuksen loppusumma on maksimissaan 8 000 euroa, voi avustusta saada
siitä 40 %. Loppusumman ylittäessä 8 000 euroa, on avustus silloin 25 %.
Enimmillään avustussumma voi olla jopa 35 000 euroa. (Rakennusten ja kult-
tuuriympäristökohteiden entistämisavustukset s.a.)

Avustusta rakennusperinnön hoitoon voi saada myös Elinkeino-, liikenne- ja ympäristökeskuksilta. ELY-keskukset saavat avustuksiin tarkoitetut varat ympäristöministeriöltä. Avustuksia voidaan myöntää kulttuurihistoriallisesti merkittävien kohteiden kunnostukseen, kun korjaustyö on kohteen säilyttämistä edistävää. Avustus haetaan ennen kuin korjauksia aloitetaan ja sitä voivat hakea kunnat, kuntayhtymät, yksityiset omistajat ja yhteisöt, jotka edistävät rakennusperinnön hoitoa. ELY-keskusten myöntämä avustus on enintään 50 % kokonaiskustannuksista, mutta yleensä summa on huomattavasti pienempi. (Avustukset rakennusperinnön hoitoon s.a.)

Senaatti-kiinteistöt on valtiovarainministeriön alaisuudessa toimiva liikelaitos, jonka toimintaa ohjaa Laki valtion liikelaitoksista (1062/2010). Restauroinnin saralla Senaatti-kiinteistöjen tulee edellä mainitun lain mukaan muun muassa hoitaa määrättyjä valtion kiinteistöjä (Nolvi 2019, 19). Oleellisena tehtävänä kiinteistöjen hoidossa on niiden suojelu ja tarvittaessa kunnostaminen. Senaatti-kiinteistöjen hallinnassa on suojeltuja kohteita, kuten kulttuurirakennuksia ja museoita sekä kohteita, jotka eivät omaa virallista suojelustatusta esimerkiksi uudempi rakennuskanta. Kohteiden tunnistamisessa, vaalimisessa, korjaushankkeissa, myynnissä sekä ylläpidossa Senaatti-kiinteistöt tekee yhteistyötä Museoviraston kanssa. Fyysisten korjaus- ja hoitohankkeiden lisäksi Senaatti-kiinteistöt laativat tai teettävät kulttuuriperinnön kannalta merkittäviä historiaselvityksiä sekä erinäisiä tutkimuksia. Kaikki syntyneet dokumentit tallennetaan projektipankkiin sekä laitetaan nettisivuille kaikkien nähtäväksi. (Senaatin arvokohteiden toimintaohje s.a.)

3.2 Lait ja säädökset

Tämä luku käsittelee lakeja ja säädöksiä, jotka ovat oleellisia tarjousten ja laskutuksen kannalta. Perehdymme lakeihin, jotka määrittävät tarjousten ja laskujen loppusummien mahdollisia muutoksia. Myös kotitalousvähennyksen merkitys restaurointialalla selitetään.

Tarjoustusta laatiessa on oleellista kertoa, onko loppusumma suuntaa-antava hintatieto, hinta-arvio, kiinteä hinta vai enimmäishinta. Kun puhutaan suuntaa-antavasta hintatiedosta, tekijä ei ole nähnyt kohdetta. Koska tarjous on silloin

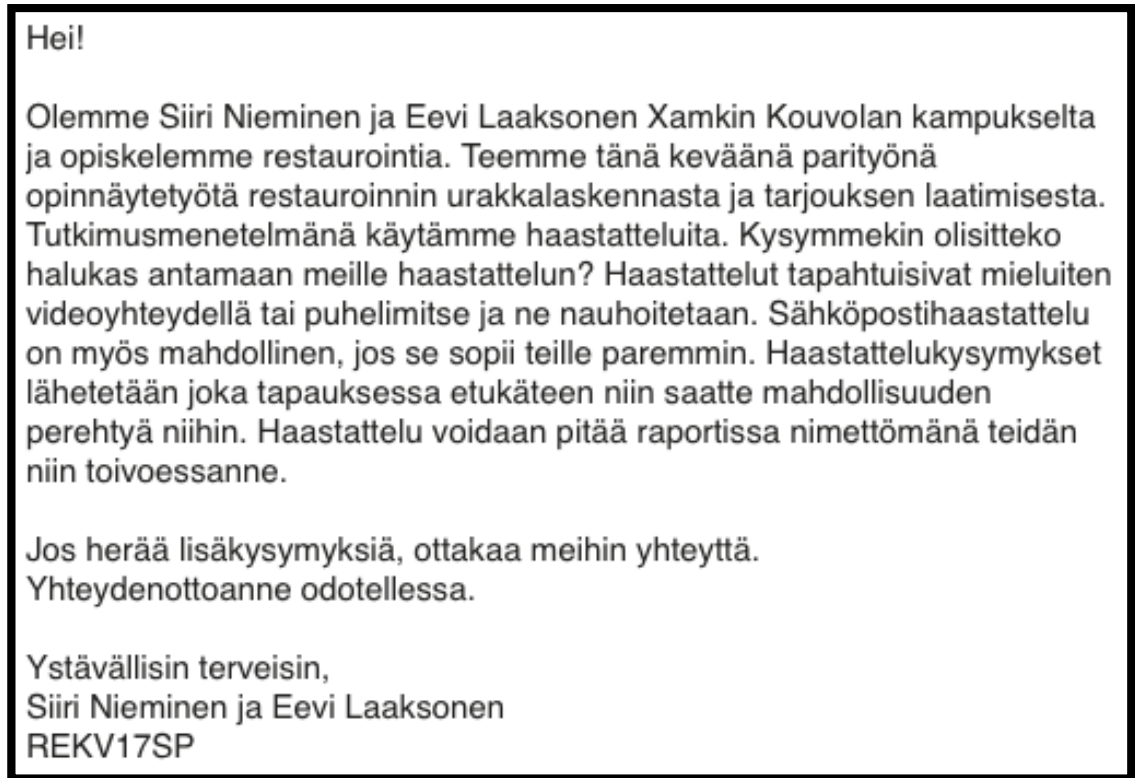
laadittu ”sokkona”, tulee asiakkaan varautua hinnan ylittymiseen. Asiakkaalla on oikeus vaatia työn keskeyttämistä, jos hintatieto ylittyy merkittävästi. Kun kyseessä on hinta-arvio, yritys on päässyt tarkistamaan kohteen. Hinta-arviossa on oleellista eritellä sen sisältö. Hinta saa perustellusti ylittyä maksimissaan 15 prosenttia. Jos loppusumma alittaa hinta-arvion, ei yrityksellä ole oikeutta periä hinta-arvion mukaista summaa. Jos työstä on puolestaan annettu kiinteä hinta, ei laskun loppusumma saa muuttua missään tilanteessa. Enimmäishinta taas antaa mahdollisuuden loppusumman alenemiselle, mutta annettua hintaa ei saa ylittää. (Kilpailu- ja kuluttajavirasto s.a.)

Kuluttajansuojalain (20.1.1978/38) pykälän 23 mukaan työn loppusumma ”saa tällöin ylittää annetun hinta-arvion enintään 15 prosentilla – –”. Loppusumma voi nousta vielä edellä mainitusta 15 prosentista 24 §:n mukaan, jos jokin seuraavista kolmesta ehdosta täyttyy. Ensimmäinen ehto täyttyy, jos lait tai säädökset muuttuvat niin, ettei yrittäjä ole voinut niihin varautua tai jos hän kohtaa muita esteitä oman vaikutusmahdollisuuden ulkopuolelta. Toinen ehto täyttyy, jos työn tilaaja ei ole ajallaan suorittanut maksuja ja täten yrittäjälle on aiheutunut lisäkustannuksia. Kolmas ehto taas täyttyy, jos asiakas on puutteellisesti tai paikkansapitämättömästi antanut työhön oleellisesti vaikuttavia tietoja. Huolimatta korotuksen syistä on yrittäjän ilmoitettava asiakkaalle hinnan noususta välittömästi.

Kotitalousvähennys on verotukseen haettava helpotus, jonka asiakas hakee itse verohallinnolta. Restauroinnin alalla asiakas voi saada kotitalousvähennystä vain rakennusrestauroinnin työtunneista. Vuonna 2020 kotitalousvähennys on ollut maksimissaan 2 250 euroa/henkilö. Kun työ tilataan yritykseltä, on vähennys 40 %. Työntekijän palkkauksessa vähennys on puolestaan 15 %. Lisäksi voi vähentää työnantajan sivukulut, jotka liittyvät palkkaan. Hakiessa kotitalousvähennystä tulee laskuun eritellä tarkasti työtunnit. (Kotitalousvähennys s.a.) Saadakseen kotitalousvähennystä tulee yrityksen olla ennakkoperintärekisterissä sopimuksen tekohetkellä. Vakuutusyhtiön korvattaessa työn osuutta, ei siitä osuudesta saa kotitalousvähennystä. (Kotitalousvähennyksen edellytykset s.a.)

4 HAASTATTELUT

Haastatteluprosessin aloitimme etsimällä alalta eri tekijöitä. Lähestyimme mahdollisia haastateltavia sähköpostilla. Ohessa kuva sähköpostiviestistä (kuva 3).



Kuva 3. Sähköpostiviesti mahdollisille haastateltaville (Laaksonen & Nieminen 2021)

Yllä olevassa kuvassa on esitetty sähköpostiviesti, jonka lähetimme kaikille mahdollisille haastateltaville. Viestissä toimme ilmi, keitä olemme, mistä päin ja millä asialla. Kerroimme myös, miten itse haastattelutilanne etenisi sekä annoimme tilaisuuden vaikuttaa muun muassa haastattelumuotoon ja nimeen, jolla he esiintyisivät raportissa.

Viestien lähetyksen jälkeen jäimme odottamaan vastauksia. Kaiken kaikkiaan lähetimme yhdeksän yhteydenottopyyntöä. Jo parin päivän sisällä saimme useamman vastauksen. Yrittäjät olivat halukkaita osallistumaan haastatteluun. Seuraavana tehtävänä oli sopia haastateltavien kanssa, miten ja milloin haastattelut toteutettaisiin. Loppujen lopuksi haastatteluja suoritettiin Microsoftin Teams-palvelulla kaksi kappaletta. Yhden haastattelun teimme puhelinhaastatteluna ja yhtä henkilöä kävimme haastattelemassa tämän omalla työpajalla.

Kaksi haastateltavaa vastasi haastattelukysymyksiin sähköpostin välityksellä. Nauhoitimme haastattelut puhelimien tallentimilla. Käytimme kahta tallenninta siltä varalta, jos toisen puhelimeen tulisi jokin häiriö kesken nauhoituksen.

Hyvin pian haastatteluiden jälkeen aloitimme litterointityön. Koimme, että tämä helpotti litterointia, kun haastattelu oli vielä suhteellisen tuoreessa muistissa. Purimme nauhoitteet Word-tiedostoon sanelua hyväksi käyttäen. Sanelussa käytimme Wordin omaa sanelutoimintoa ja kokeilimme myös Amberscript-palvelua. Tämän jälkeen kävimme kunkin nauhoitteen uudestaan läpi samalla korjaten virheet, joita sanelussa oli syntynyt. Koska työmme kannalta oleellisempaa oli haastatteluiden asiasisältö kuin haastateltavien ilmeet ja eleet, jätimme litteroinnista pois kaikki turhat toistot sekä täytesanat. Tietoarkisto (s.a.) määrittelee tämän litterointitavan peruslitteroinniksi.

4.1 Haastattelujen sisältö

Haastattelujen vastaukset olivat sisällöltään hyvin samankaltaisia. Erot näkyivät lähinnä toimintatavoissa, esimerkiksi laskun erittelyn tarkkuudessa ja siinä, hyödyntääkö yritys mitään ulkopuolisia tahoja. Vastaukset olivat kattavia, myös sähköpostihaastatteluissa, ja saimme tietoa jopa kysymysten ulkopuolisista asioista. Video- ja puhelinyhteydet toimivat haastattelujen aikana hyvin. Nauhoitteita litteroidessa oli välillä epäselvyyksiä äänenlaadun takia, mutta se ei vaikuttanut asiasisältöön. Kaikki haastateltavat antoivat luvan nauhoitukseen, eikä kukaan vaatinut nimettömänä pysymistä.

Seuraavissa kappaleissa käymme kysymykset yksitellen läpi. Kysymykset löytyvät liitteestä 1. Ensin avaamme vastaukset. Tarjouksen tekemiseen ja laskutukseen liittyvät vastaukset ovat eroteltuina omiin kappaleisiinsa. Tämän jälkeen analysoimme vastauksia ja vertailemme niitä toisiinsa tarkemmin.

4.1.1 Tarjoukset

1. Mistä tarjouksen tekeminen alkaa?

Aluksi mahdollinen asiakas ottaa yhteyttä ja kertoo, millaisesta kohteesta olisi kyse ja pyytää tarjousta. Ennen tarjouksen laatimista jokainen vastaaja haluaa

nähdä kohteen, oli se sitten huonekalu tai rakennus. Osalle voi riittää valokuvat huonekalujen kohdalla, mutta paras on käydä katsomassa kohdetta paikan päällä. (Kaitila 2021; Roivas 2021.) Kun työn kohde on selvinnyt, vastaajat miettivät, mitä materiaaleja tarvitaan, kuinka paljon niitä kuluu, ja kauanko työn tekemiseen menee työtunteja. Näiden pohjalta lasketaan arvio työn kustannuksista. (Jokinen 2021.)

2. Kuinka tarkka tarjouksen tulee olla? Kuinka suuri haarukka loppusumman arvioinnissa voi/saa olla? Avataanko tarjouksen tarkkuutta asiakkaalle? Vastauksista kävi ilmi, että tarjouksen tarkkuus riippuu paljon asiakkaasta sekä tarjouksen laatijasta. Esimerkiksi Helanderin (2021) mielestä tarjouksen tulisi olla yksityiskohtainen, kun taas Roivas (2021) ja Soiluaho (2021a) ovat sitä mieltä, ettei tarjousta välttämättä sen suuremmin tarvitse eritellä. Tämä johtuu siitä, että välillä kyselijät ovat vain ilmaisten neuvojen perässä (Soiluaho 2021a). Jos tarjousta eritellään tarkemmin, tulevat erittelyyn muun muassa työtunnit, matkakulut, materiaalit ja suojaukset. Lisätyöt eivät sisälly varsinaiseen tarjoukseen, vaan ne ilmoitetaan erikseen ja laskutetaan tuntihinnan mukaan. (Helander 2021; Jokinen 2021; Lautala 2021.) Kaitila (2021) muisti kertoa, että loppusumma saa lain mukaan ylittyä ilmoitetusta maksimissaan 15 prosenttia. Poikkeuksena tähän on tilanne, jossa maksajana on vakuutusyhtiö, jolle tulee ilmoittaa työn kiinteä hinta (Roivas 2021). Yleisin huomio tarjousten erittelyssä oli se, että yksityisasiakkaiden laskun loppusummaan sisältyy arvonlisävero, kun taas julkisille toimijoille ilmoitetaan arvonlisäveroton hinta.

3. Kun tarjous on lähetetty ja asiakas sen hyväksyy, tarvitseeko tarjoukselle tehdä jotakin?

Tässä oli eroja tekijöiden välillä. Ehdottomasti sopimuksen kannalla oli Helander (2021), kun taas vastakohtaisesti Roivas (2021) koki suullisen sopimuksen riittävän nykytilanteessaan. Jokinen (2021) ja Lautala (2021) kertoivat tekevänsä välillä erittäin tarkkojakin urakasopimuksia isommista töistä, mutta pienemmistä vain, jos asiakas niin toivoo. Muut eivät kokeneet erillistä sopimusta tarpeelliseksi. Esimerkiksi sähköpostin välityksellä sovittu työ on riittävä (Kai-

tila 2021). Hyvä muistutus oli, että tarjoukselle kannattaa asettaa lyhyehkö voimassaoloaika, jonka umpeutumisen jälkeen voi vielä kysyä työn perään, jos siitä ei ole kuulunut (Soiluaho 2021a).

4.1.2 Laskutukset

4. Mistä eri osista laskun loppusumma koostuu?

Tiivistettynä lasku koostuu työtunneista, käytetyistä materiaaleista, matkoista ja lisätöistä (Lautala 2021). Isoimpana erona huonekalu- ja rakennusrestauroinnin laskutuksissa on kotitalousvähennys, jota voi hakea vain rakennusrestauroinnin työn osuudesta. Roivas (2021) kertoi laskun olevan eritellympi, jos hakee kotitalousvähennystä. Huonekalujen laskuja hän ei erittele. Poikkeuksena verhoilutyöt, jolloin hän ilmoittaa työn määrän ja kankaiden hinnan erikseen. Vastakohtana Helander (2021) ja Kaitila (2021) erittelevät laskunsa hyvin tarkasti. Esimerkiksi ikkunaprojekteissa Helander (2021) kirjoittaa laskuun puitteiden koon, kappalemäärän, kappalehinnan ja ruutumäärän sekä näistä muodostuvan loppusumman. Materiaalit laskutetaan isommissa töissä parissa suuremmassa erässä. Erittelyssä näkyvät myös mahdolliset lasien vaihdot ja puutyöt lisätöinä sekä puitteiden noudot ja palautukset kilometrikorvauksineen.

5. Onko teillä käytössä joku valmis ulkopuolisen tekemä pohja vai itse tehty?

6. Käyttättekö laskutuksessa laskutusfirmaa tai muuta ulkopuolista tahoa?

Kaitila (2021) ja Soiluaho (2021a) käyttivät itse tekemiään laskupohjia. Laskun ei tarvitse olla kovin ihmeellinen, kunhan kaikki perustiedot löytyvät. Itse tehty pohja tulee myös halvemmaksi toteuttaa kuin käyttää maksullista palvelua. (Soiluaho 2021a.) Roivas (2021) käyttää löytämänsä ilmaista pohjaa. Muut käyttävät ulkopuolisten tarjoamia maksullisia laskutuspohjia, muun muassa yrityksiltä HelpostiLasku, Isolta ja Procountor. Moni mainitsi myös, etteivät omista korttimaksumahdollisuutta eli asiakkaita laskutetaan paperi- tai verkkolaskulla. Muuna ulkopuolisena tahona suurin osa käyttää vain kirjanpitäjää. Kangaskolkalla (2021) on käytössään ALVin-niminen kirjanpito palvelu, jossa kirjanpito tehdään pääsääntöisesti itse palvelun tarjoamalle valmiille pohjalle. Taustalla työskentelee oikeat kirjanpitäjät, joilta voi tarvittaessa pyytää apua.

7. Mistä laskun osista muodostuu yritykselle voittoa? Materiaalit, työtunnit jne.? Kaikki kertoivat suurimman voiton tulevan työtunneista. Tuntihinta tulee asettaa tarpeeksi korkealle, jotta se kattaa palkat, palkkakustannukset sekä muut mahdolliset kulut, esimerkiksi vuokra, sähkö ja muut juoksevat kustannukset (Lautala 2021). Osa on onnistunut saamaan voittoa myös materiaaleista. Roivaksella (2021) voittoa kertyy muun muassa verhoilukankaista. Kaitilalla (2021) puolestaan on pieni myymälä verstaan yhteydessä, mistä kertyy hieman voittoa. Myös materiaalinoudoilla voi saada pientä katetta, joka korvaa lähinnä bensakulut.

8. Mitä, jos asiakas on eri mieltä laskusta? Loppusummasta tai eritte-
lystä/mistä lasku koostuu?

Yrittäjien onneksi, tällaisia asiakkaita ei ole juurikaan tullut vastaan, vain yksittäisiä tapauksia. Kun ehdot on käyty tarkasti asiakkaan kanssa läpi jo tarjouksen tekovaiheessa, niin hyvin harvoin asiakkaiden kanssa on syntynyt ongelmia laskutuksessa. Lautala (2021) kertoi tilanteesta, jossa joskus laskutusvaiheessa asiakas saattaa haluta tarkempaa laskun erittelyä. Tällaisessa tilanteessa asiakkaalle on vain tehty uusi tarkempi lasku. Välttyäkseen turhilta erimielisyyksiltä Helander (2021) ottaa asiakkaaseen heti yhteyttä, jos työssä ilmenee ongelmia, jotka nostaisivat loppusummaa merkittävästi. Jos työn hinnan nousu puolestaan johtuu omasta virheestä, menee se omaan piikkiin. Yleensä työn hinta ymmärretään, mutta joillekin asiakkaille matkakustannukset voivat olla liikaa (Roivas 2021).

9. Onko jokin asia, joka määrittää kuinka monessa osassa lasku lähetetään asiakkaalle? (vrt. osamaksu) Laskutetaanko esimerkiksi pidempikestoinen projekti osissa vai kokonaissummana?

Haastatteluvastauksista kävi ilmi, että yrittäjät kysyvät asiakkaan toiveen siitä, kuinka monessa osassa lasku lähetetään. Yksityisasiakkailla on yleensä vähemmän maksueriä kuin julkisilla toimijoilla. Urakkasopimuksissa laskutetaan laaditun maksuerätaulukon mukaisesti, jossa eriä voi olla jopa kymmenen (Jokinen 2021). Yleisimpänä käytäntönä yrittäjät laskuttavat asiakkaita työn etenemistahdissa. Materiaalit puolestaan laskutetaan työn loppupuolella viimeisessä maksuerässä (Kaitila 2021).

(9.) Miten toimitte, jos asiakas ei maksa laskua? Onko yleistä alalla?

Useimmat haastateltavat vastasivat, että yleensä pelkkä muistutusviesti on riittänyt, jos maksua ei ole kuulunut eräpäivään mennessä. Varsinaisen muistutuslaskun pystyy lähettämään esimerkiksi Procountorin kautta. Suurin osa unohduksista on sattunut yksityisasiakkaille. (Helander 2021; Lautala 2021.) Tilanteet, joissa maksu on jäänyt kokonaan maksamatta, ovat harvinaisia. Sellaisessa tapauksessa lasku on lähetetty perintätoimistoon. Jos kunnostettavaa esinettä ei valmistumisilmoituksesta huolimatta haeta, siirtyy omistus yrittäjälle kolmen kuukauden jälkeen. Tällöin hänellä on oikeus myydä esine eteenpäin. (Kaitila 2021.)

4.1.3 Haastateltavien muut huomiot

10. Onko jotain muuta, mitä tulisi huomioida tarjousta tai laskutusta laatiessa? Helander (2021) painotti kohteessa käynnin tärkeyttä. Näkemällä kohteen sekä asiakkaan kasvotusten, yrittäjä pystyy laatimaan tarkan tarjouksen. Roiwas (2021) puolestaan huomautti, ettei työlle kannata asettaa tarkkaa luovutuspäivää, sillä työssä voi ilmetä yllätyksiä, jotka viivästyttävät työn valmistumista.

Jokinen (2021) ja Lautala (2021) kertoivat osuuskunnan yhtenä haasteena olevan se, että useampi henkilö tekee tarjouksia. Koska heillä ei ole yhtenevää tarjousten tekotapaa, eroavat tarjoukset toisistaan. Esimerkkinä työtunnit yhtä ikkunan puitetta kohden. Laskettua tarjousta on hankala tarkistuttaa toisella työntekijällä, sillä tarjous tulisi ”purkaa” ja laskea itse, jotta voisi olla varma riittävätkö tunnit. Kaitila (2021) huomauttikin, että työuran alussa on hyvä pitää itselleen kirjaa siitä, mitä on hinnoitellut ja miten. Uusien tarjousten laatimista helpottaa, kun on omia muistiinpanoja, joista voi katsoa apua ja vinkkejä töiden hinnoitteluun.

Soiluaho (2021a) mainitsi haastattelussa sekä myöhemmin käydyssä sähköpostikeskustelussa Museoviraston. Museovirastoa voi laskuttaa vasta valmiista ja hyväksytystä työstä. Museovirastolla on myös oma maksullinen sopimus, joka on normaalia yksityiskohtaisempi (Soiluaho 2021b).

4.2 Haastattelujen analysointi

Tässä luvussa analysoimme edellä avaamiamme haastatteluvastauksia ja pyrimme saamaan vastauksen mahdollisimman moneen tutkimuskysymykseemme. Analysoimme haastattelut enemmän kokonaisuuksina kuin yksittäisinä erillisinä kysymyksinä. Tutkimuskysymykset, joihin pyrimme saamaan vastaukset analysoinnin pohjalta ovat ”Miten laatia tarjous?”, ”Mitä tulee ottaa huomioon restaurointityötä laskuttaessa?” ja ”Miten rakennus- ja huonekalu-restauroinnin tarjoukset ja laskutukset eroavat toisistaan?”. Ensimmäisessä alaluvussa analysoimme vastauksia liittyen tarjouksen laatimiseen. Toisessa alaluvussa puolestaan pohdimme laskutuksesta syntyneitä huomioita. Viimeisenä pyrimme vastaamaan tutkimuskysymyksiin.

4.2.1 Tarjousten analysointi

Merkittävimpänä huomiona kaikista haastatteluista ilmeni, että vaikka tekijöillä on paljon samoja toimintatapoja, jokainen kuitenkin tekee tarjouksen omalla tyylillään. Tärkeää tarjouksen laatimisvaiheessa on nähdä kohde, oli se sitten rakennus tai huonekalu, sekä keskustella asiakkaan kanssa siitä, mitä kohteelle tulisi tehdä. Tarjouksen tarkkuuttaa kannattaa lähteä pohtimaan kohteen ja asiakkaan mukaan, esimerkiksi yksityinen vai julkinen toimija. Suuremmissa projekteissa tarjouksen kannattaa olla melko tarkka. Pienemmissä töissä, kuten yksittäisissä huonekaluissa, voi puolestaan antaa prosentuaalisesti laajemman hinta-arvion, sillä loppusummat eivät ole verrattain kovin suuria. Tarkempaa tarjousta tehdessä on tärkeää kertoa asiakkaalle, mikä kaikki sisältyy tarjouksen loppusummaan ja mitkä laskutetaan erikseen lisätöinä. Tällä tavoin asiakas voi paremmin ymmärtää työn hinnan. Tekemällä alusta asti tarkkaa ja läpinäkyvää työtä, kasvattaa se luottamusta asiakkaan ja yrittäjän välillä.

Erillisen sopimuksen laatiminen on tavallaan mielipidekysymys. Vaikka suullisen sopimuksen tai sähköpostiviestittelyn tulisi olla täysin riittävä sopimus, on hyvä suojata omaa toimintaansa laatimalla erillinen kirjallinen sopimus. Tarjous ja sopimus ovat sisällöltään hyvin samanlaiset, mutta vielä sopimusta kirjoittaessa voidaan käsitellä mahdolliset erimielisyydet. Urakkasopimus eroaa siinä mielessä ”perussopimuksesta”, että se tehdään aina isomman julkisen tahon toimesta.

4.2.2 Laskutusten analysointi

Lasku koostuu työtunneista, materiaaleista, matkoista ja lisätöistä. Voittoa tulee lähinnä työtunneista. Materiaaleista voi saada hieman ekstraa, mutta se on harvinaista. Työtuntien määrä ja hinta pitääkin arvioida niin, ettei yrittäjä jää tappiolle.

Useimmilla haastateltavilla on käytössään jokin valmis laskupohja. Valmiin pohjan käyttäminen vapauttaa työaikaa enemmän varsinaiseen restaurointiin. Laskutusfirmojen valmiit pohjat ovat usein myös esteettisesti selkeämpiä ja monipuolisempia. Tärkeintä kuitenkin on, että laskusta käy selvästi ilmi yrityksen tiedot sekä mistä ja mitä laskutetaan.

Laskun loppusummasta harvemmin on erimielisyyksiä, sillä siitä on sovittu jo tarjousta antaessa. Erittelystä voi tulla tarkennuspyyntöjä. Onkin hyvä olla alusta asti tarkka omassa työssään ja yhteydessä asiakkaaseen, jos työssä ilmenee lisäkustannuksia. Tilanteissa, joissa asiakas ei syystä tai toisesta maksa laskuaan, on haastateltavillamme yleisimpänä käytäntönä ensin muistutella itse viestein. Seuraava askel on muistutuslaskun lähetys. Viimeisenä keinona lasku laitetaan perintätoimistoon. Yllätyimme sitä, ettei yrittäjillä ollut valmiiksi suunniteltu selkeitä toimintatapoja näihin tilanteisiin.

Haastateltavien muista huomioista meille merkittävin oli yrittäjyyden alkutaipaleelle se, että alussa on hyvä pitää tarkkaa kirjaa töistään. Siitä mitä laskee tarjoukseen, pitävätkö laskut loppupeleissä paikkaansa ja miten arvioidut työtunnit ovat toteutuneet. Toinen itsellemme merkittävä huomio haastatteluissa oli vakuutusyhtiöiden osuus työssä. Jos työ maksetaan vakuutusyhtiön kautta, on tarjouksen oltava tarkka ja siitä ei saa poiketa. Myös Museovirasto tuo työhön omat vaatimuksensa, esimerkiksi omalla tarkalla sopimuksellaan. Haastattelujen pohjalta koemme, että rahan saanti on varmintä työskennellessä suurempien yritysten ja toimijoiden, esimerkiksi taloyhtiöiden, seurakuntien ja säätiöiden kanssa verrattaessa yksityishenkilöihin. Esimerkiksi taloyhtiöt ovat varanneet korjauksiin tarvittavan summan jo etukäteen, ja kustannukset jakautuvat useammalle maksajalle.

4.2.3 Haastattelua koskeviin tutkimuskysymyksiin vastaaminen

Ensimmäinen tutkimuskysymyksemme, jota pohdimme tässä luvussa, on ”Miten laatia tarjous?”. Tarjous laaditaan kirjallisena ja mahdollisimman tarkasti. Eniten tarjoukseen vaikuttaa kohde ja sen kunto. Oleellista on huomioida tarkasti tarjouksen eri osat, esimerkiksi käytettävät työtunnit ja materiaalit. Tarjouksessa ei tulisi olla suurta heittoa työn varsinaiseen loppusummaan.

Seuraava kysymyksemme on ”Mitä tulee ottaa huomioon restaurointityötä laskuttaessa?”. Tärkeintä on huomioida, että tarjouksen ehdot täyttyvät. Laskun erittelyn tarkkuus riippuu osittain asiakkaasta. Mitä eritellympi lasku, sitä harvemmin siitä tulee erimielisyyksiä. Yksityisasiakkaiden laskuissa on tärkeää, että arvonlisäveron osuus näkyy selvästi. Työtuntien on myös tärkeä olla selkeästi merkittyinä varsinkin, jos työstä voi hakea kotitalousvähennystä.

Viimeinen kysymyksemme on ”Miten rakennus- ja huonekalurestauroinnin tarjoukset ja laskutukset eroavat toisistaan?”. Suurin ero tarjouksissa on se, ettei huonekalutöistä yleensä tehdä varsinaista tarjousta, vaan annetaan hinta-arvio. Rakennuspuolella tarjoukset ovat hyvinkin tarkkoja. Laskuista rakennuspuolella voi hakea kotitalousvähennystä. Usein rakennusrestauroinnissa laskujen erittelyt ovat tarkempia kuin huonekalurestauroinnissa, vaikkakin molemmissa se on paljon myös tekijästä kiinni. Huonekalurestauroinnissa laskujen loppusummat ovat huomattavasti pienempiä, yleensä pysytään sadoissa euroissa. Rakennusrestauroinnissa loppusummat voivat olla jopa kymmeniä tuhansia euroja. Usein myös tämän takia huonekalurestauroinnin laskut laskutetaan korkeintaan parissa erässä. Rakennuspuolella eriä voi olla jopa kymmenen.

5 MALLIPOHJA

Tässä kappaleessa luodaan yleispätevä ja kattava mallipohja restaurointitöiden tarjouksille. Pohjaa voi mahdollisesti käyttää myös muilla aloilla pienin muokkauksin, mutta koulutuksemme huomioon ottaen painotamme restaurointialaa. Mallipohjan luomisen apuna käytetään haastateltavien kommentteja, heiltä saatuja malleja tarjouksista ja internetistä löytyviä valmiita pohjia.

Tarjouspohjassa on tärkeää olla selvästi näkyvillä yrityksen nimi ja muut tiedot, asiakkaan tiedot ja tarjouspyynnön ehdot sekä työlle muodostuva hinta. Kuten aiemmin on mainittu, on tekijästä kiinni, kuinka eritelty ja tarkka tarjous on. Tarjouksesta on hyvä käydä ilmi myös, mitä siihen ei sisälly. Esimerkiksi lisätyöt laskutetaan yleensä erikseen, joten se on mainittava. Tarjoukseen voi laittaa myös arvion siitä, milloin työ alkaa ja päättyy. Myös tarjouksen voimassaoloaika on oleellista ilmoittaa. (Renovation proposal template 2019.)

Mallipohja päädyttiin tekemään Microsoft Wordillä. Kokeilimme aluksi erilaisia taulukkojen tekoon tarkoitettuja ohjelmia, joilla tehtyjä tuotoksia pystyisi jakamaan internetin välityksellä ilmaiseksi. Yrityksien jälkeen totesimme, että Word oli meille helpoin ja kätevin. Tekstiasiakirjalla tehty pohja antaa mahdollisuuden sekä kirjoittaa varsinaista tekstiä että lisätä siihen erillisen muokattavissa olevan taulukon. Taulukkona käytimme Microsoft-pakettiin kuuluvaa Exceliä. Taulukon muokkaus onnistuu kaksoisklikkaamalla taulukkoa. Siihen pystyy myös luomaan laskukaavoja, joilla saa helposti summat laskettua yhteen ja jopa kerrottua mukaan arvonlisäveron. Vaikka Microsoftin ohjelmapaketti on maksullinen, on se yhteensopiva esimerkiksi ilmaisen LibreOfficen kanssa. Mikäli luomaamme pohjaa haluaa käyttää, on se kopioitavissa liitteistä (liite 2). Pohja on kahden sivun mittainen ja sitä voi muokata haluamallaan tavalla.

Tarjouspohjan asettelussa yrityksen logo tulee oikeaan ylänurkkaan. Ensimmäisenä tarjouksessa näkyy sen kirjauspäivä ja se, mihin asti tarjous on voimassa. Tämän jälkeen on asiakkaan tiedot. Jos asiakkaan tietoja haluaa lisätä enemmänkin, voi niin tehdä. Mielestämme pohja on siistimpi, kun tarjouksen antavan yrityksen tiedot eivät ole heti tarjouksen yläosassa, vaan ne löytyvät omana selkeänä kohtanaan tarjouksen lopusta.

Varsinainen tarjous alkaa saatetekstillä. Tekstissä ilmaistaan mielenkiinto tarjouspyyntöä kohtaan. Saatetekstin voi aloittaa esimerkiksi ”Yrityksemme xxx kiittää tarjouspyynnöstä. Tarjoamme työtä seuraavasti...”. Alkusanojen jälkeen kerrotaan, mitä kaikkea tarjous sisältää. Tämän osuuden pituus on täysin tekijästä kiinni, ja siitä kuinka tarkasti tarjouksen erittelee. Halutessaan voi kertoa,

mitä työ tarkalleen sisältää. Tärkeää olisi ainakin mainita se, ettei lisätyöt kuulu tarjouksen hintaan, ja mitä mahdolliset lisätyöt voivat olla. Tässä voi myös mainita arvonlisäveroprosentin.

Seuraavana tarjouspohjassa on laskentataulukko. Taulukko on kuvattuna ohessa (kuva 4). Taulukko on täytetty esimerkinomaisesti.

Työn kuvaus	Määrä	Yksikkö	à-hinta	Yhteensä
Työtunnit				0,00 €
Telineet				0,00 €
Sääsuojaus				0,00 €
Materiaalit				
Materiaali 1				0,00 €
Materiaali 2 jne.				0,00 €
Matkat				0,00 €
Muut kulut				0,00 €
Veroton hinta				0,00 €
Loppusumma				0,00 €
(sis. Alv 24 %)				

Kuva 4. Tarjouksen hintataulukko (Laaksonen & Nieminen 2021)

Taulukon ylärivillä on pystysarakkeiden otsikot. Vasemmanpuoleisessa sarakkeessa on listattuna laskutettavat asiat. Ensimmäisenä esimerkkinä vaakariveillä käytimme työtunteja. Työtuntien vaakarivi täytetään seuraavan laisesti: määrä=100, yksikkö=h, à-hinta=38 € ja viimeisenä yhteensä. Vaakariveille ei ole valmiiksi lisättynä automaattista laskukaavaa. Lopuksi on veroton hinta, johon taulukko laskee kaikki yhteensä-summat. Tämän jälkeen on loppusumma, johon on laskettu arvonlisävero 24 prosenttia. Kyseisen rivin voi poistaa, jos työn loppusumma ilmoitetaan arvonlisäverottomana tai laatikon laskukaavaa voi muokata, jos käytössä on jokin toinen prosentti. Koska lisätyöt eivät sisälly työn loppusummaan, ilmoitetaan niiden tuntihinta erillisellä rivillä taulukon jälkeen.

Työn hinnan käsittelyn jälkeen voidaan sen aikataulutuksesta kertoa, esimerkiksi milloin työ on mahdollista aloittaa. Vaikka tarjouksen voimassaolo on jo mainittuna tarjouksen yläreunassa, voi sen mainita seuraavaksi uudestaan sekä lisätä mahdollisia tarkennuksia tai lisätietoja, jos niitä on. Jos tarjoukseen

ei itse halua tehdä muita lisäyksiä, on malliin laitettu kohta loppusanoille. Esimerkiksi ”Jos työstä herää kysymyksiä, ottakaa yhteyttä.” Tarjouksen loppuun kirjataan vielä tarjoavan yrityksen tiedot sekä tarjouksen laatijan yhteystiedot erikseen, jos ne eroavat yrityksen tiedoista.

6 TUTKIMUKSEN LUOTETTAVUUS

Työn lähteinä on käytetty painettuja teoksia, elektronisia lähteitä sekä haastatteluja. Koska kaikkien lähteiden takana on ollut kyseisen lähteen alan ammattilainen, voidaan olettaa lähteiden olevan luotettavia. Haastateltavat ovat olleet restaurointialan yrittäjiä ja puhuneet omasta työstään sekä työskentelytavoistaan. Tämän opinnäytetyön aihe ei ole arkaluontoinen, joten voidaan luottaa siihen, että haastateltavat ovat puhuneet totuudenmukaisesti. Tiedonhankintavaiheessa perehdyttiin useampiin lähteisiin kuin työssä loppujen lopuksi päädyttiin käyttämään. Tästä huolimatta lähteitä on käytetty laajasti. Lähteiden sisältö oli keskenään samankaltaista, mikä vahvistaa tutkimuksen luotettavuutta. Koska opinnäytetyön tavoite on ollut selkeä työn alusta asti, on lähteiden kriittinen arviointi ja oman toimintamme reflektointi ollut tärkeää koko työn ajan (Saaranen-Kauppinen & Puusniekka 2006).

Tutkimusmetodina käytetyn haastattelun luotettavuutta vahvistaa tarkoin valittu ja muotoillut haastattelukysymykset. Opinnäytetyön ohjaajat esilukivat kysymykset. Kysymyksiä muokattiin heidän kommenttiansa perusteella. Haastattelutilanteessa huomattiin parin kysymyksen olevan hyvin samanlaisia, joten monet vastasivat kahteen peräkkäiseen kysymykseen yhdessä vastauksessa. Tämä ei kuitenkaan vaikuttanut haastattelutuloksiin. Tuloksien luotettavuutta lisäsi se, että haastateltaviin voitiin ottaa uudestaan yhteyttä, mikäli vastauksia uudelleen tarkasteltaessa heräsi epäselvyyksiä.

7 JOHTOPÄÄTÖKSET JA YHTEENVETO

Opinnäytetyössä perehdyttiin restaurointialan tarjouksiin ja laskutukseen. Työn tavoitteena oli luoda valmis, helppokäyttöinen tarjouksen mallipohja. Tutkimusmenetelminä käytettiin haastattelua ja vertailua.

Työn päätutkimuskysymys oli ”Miten teemme kattavan ja yksinkertaisen mallipohjan tarjouksesta?”. Kysymykseen saatiin vastaus taustamateriaalien ja haastatteluiden perusteella. Konkreettisen mallipohjan luominen osoittautui haastavaksi, sillä nykyiset tietotekniikkataidot olivat vajavaisia. Tästä huolimatta työn tavoite saavutettiin, koska valmis pohja saatiin luotua. Pohjan sisältö kasattiin hyödyntäen haastatteluvastauksia ja jo olemassa olevia tarjouspohjia. Koska pohjan luomisessa käytettiin mallina myös restaurointialan valmiita tarjouksia, työn uutuusarvo on melko pieni. Jo toiminnassa oleville yrityksille ja tekijöille työstä tuskin on suurta hyötyä, mutta yrittäjyyttä aloittaville tekijöille mallipohjasta voi olla merkittävää apua.

Alakysymykset olivat ”Miten laatia tarjous?”, ”Mitä tulee ottaa huomioon restaurointityötä laskuttaessa?” ja ”Miten rakennus- ja huonekalurestauroinnin tarjoukset ja laskutukset eroavat toisistaan?”. Kaikkiin näihin kysymyksiin saatiin vastaukset ja niitä on käsitelty työn useissa eri kohdissa. Suurempia yllätyksiä ei vastauksissa tullut esiin.

Työn rajauksessa oli aluksi epäselvyyksiä. Suurimpana haasteena oli saada työstä tarpeeksi laaja parityöksi ja silti välttää liian laajaa aihetta. Lopullinen rajausta tuntui sopivalta ja se tarjosi riittävästi tekemistä ja haasteita molemmille tekijöille.

8 POHDINTA

Työskentelyprosessi alkoi ja eteni hyvin aikataulussa. Aihe löytyi yhteisistä mielenkiinnonkohteista ja hyvissä ajoin. Päädyimme parityöskentelyyn, sillä aiheesta oli ollut jo kesällä 2020 keskustelua yleisellä tasolla. Myöhemmin ajatus muodostui opinnäytetyön aiheeksi. Koska työ on lähinnä kirjallinen tuotos, ei vallitseva koronatilanne vaikuttanut työhömmme. Korkeintaan isompi osa haastatteluista olisi voitu suorittaa kasvotusten.

Yhteistyömme toimi saumattomasti ja oli tasapuolista. Olimme jo ennen opinnäytetyöprosessia tehneet useita koulutöitä yhdessä, joten työskentelytampamme kohtasivat hyvin. Emme jakaneet työntekoa niin sanotusti osiin, vaan

teimme kaiken yhdessä. Koemme tämän selkeyttäneen työtämme ja lopputulosta, sillä emme ole joutuneet korjaamaan tai tarkistamaan toistemme tuotoksia, emmekä ole joutuneet kokoamaan työtä useammasta eri osasta. Myös jatkuva keskustelu aiheen tiimoilta on vauhdittanut kirjoitusprosessia.

Työllä tähtäsimme ammattitaitomme kartuttamiseen ja parantamaan valmiutamme työelämään. Tarjousten ja laskujen tekeminen on iso ja oleellinen osa myös restaurointialaa, mutta emme kokeneet tietävämmä niistä tarpeeksi. Työn valmistuttua koemme meillä olevan enemmän tietotaitoa aiheeseen liittyen. Myös haastattelu- ja litterointitaitomme kehittyivät opinnäytetyön aikana. Opimme haastateltavilta myös asioita, joihin emme aiemmin olleet tutustuneet. Esimerkiksi vakuutusyhtiöiden kanssa toimiminen ja kotitalousvähennys olivat meille vieraampia asioita. Mielenkiintoisena huomiona löysimme kotitalousvähennystä koskevan kansalaisaloitteen, jolla haluttaisiin saada myös huonekalujen kunnostus vähennyskelpoiseksi. Vaikka työ ei tuo yrittäjyyteen mitään uutta, on se itsellemme ollut erittäin hyödyllinen. Meidän toimestamme tutkimus ei tule jatkumaan.

LÄHTEET

Avustukset rakennusperinnön hoitoon. s.a. Elinkeino-, liikenne- ja ympäristökeskus. WWW-dokumentti. Saatavissa: <https://www.ely-keskus.fi/avustukset-rakennusperinnon-hoitoon> [viitattu 22.3.2021]

Helander, A. 2021. Restaurointialan yrittäjä. Haastattelu 4.2.2021. Akkuna & Kamari Oy.

Hirsjärvi, S. & Hurme, H. 2006. Tutkimushaastattelu –Teemahaastattelun teoria ja käytäntö. 4. painos. Helsinki: Yliopistopaino.

IBM Corporation. 2003. Mallipohjat ja niiden ominaisuudet. WWW-dokumentti. Päivitetty 9.9.2003. Saatavissa: <http://publib.boulder.ibm.com/wcmid/mp/v50/helpsystem/fi/cr8tprop.html> [viitattu 8.3.2021]

Isolta Oy. 2021. Laskutus. WWW-dokumentti. Päivitetty 4.3.2021. Saatavissa: <https://www.isolta.fi/laskutus/> [viitattu 8.3.2021]

Jokinen, J. 2021. Osuuskunnan jäsen. Haastattelu 8.2.2021. Restaurointi-osuuskunta Kymen Karmini.

Kaitila, S. 2021. Restaurointialan yrittäjä. Haastattelu 4.2.2021. Wanhan Restaurointi.

Kangaskolkka, M. 2021. Restaurointialan yrittäjä. Sähköpostiviesti. 5.3.2021. Marian restaurointi ja puutyö.

Kielitoimiston sanakirja. s.a. Viitekehys. WWW-dokumentti. Päivitetty 8.12.2020. Saatavissa: <https://www.kielitoimistonsanakirja.fi/#/%20viit%20sekehys?searchMode=all> [viitattu 27.1.2021]

Kilpailu- ja kuluttajavirasto. s.a. Palveluiden hinnasta sopiminen. WWW-dokumentti. Päivitetty 6.5.2014. Saatavissa: <https://www.kkv.fi/Tietoa-ja-ohjeita/Os-taminen-myyminen-ja-sopimukset/sopimukset/palveluiden-hinnasta-sopiminen/> [viitattu 9.3.2021]

Kotitalousvähennys. s.a. Verohallinto. WWW-dokumentti. Päivitetty 19.1.2021. Saatavissa: <https://www.vero.fi/henkiloasiakkaat/verokortti-ja-veroilmoitus/tulot-ja-vahennykset/kotitalousvahennys/> [viitattu 22.2.2021]

Kotitalousvähennyksen edellytykset. s.a. Verohallinto. WWW-dokumentti. Päivitetty 26.8.2020. Saatavissa: <https://www.vero.fi/henkiloasiakkaat/verokortti-ja-veroilmoitus/tulot-ja-vahennykset/kotitalousvahennys/kotitalousv%C3%A4hennyksen-edellytykset/> [viitattu 22.2.2021]

Kuluttajansuojalaki 20.1.1978/38.

Laki valtion liikelaitoksista 1062/2010.

Lautala, I. 2021. Osuuskunnan jäsen. Haastattelu 8.2.2021. Restaurointi-osuuskunta Kymen Karmini.

Nolvi, E. 2019. Museoviraston hoitamat ja restauroimat muinaisjäännökset: työryhmän ehdotus ns. KiVa-kohteiden hoidon ja hallinnoinnin järjestämiseksi. Opetus- ja kulttuuriministeriö. PDF-dokumentti. Saatavissa: https://julkaisut.valtioneuvosto.fi/bitstream/handle/10024/161599/OKM_2019_16_Museoviraston_hoitamat_ja_restauroidut_muinaisjaannokset.pdf [viitattu 18.3.2021]

Päätöksenteko. s.a. Museovirasto. WWW-dokumentti. Saatavissa: <https://www.museovirasto.fi/fi/tietoa-meista/paatoksenteko> [viitattu 18.3.2021]

Rakennetun kulttuuriperinnön restaurointi ja hoito. s.a. Museovirasto. WWW-dokumentti. Saatavissa: <https://www.museovirasto.fi/fi/kulttuuriymparisto/rakennettu-kulttuuriymparisto/rakennetun-kulttuuriperinnon-restaurointi-ja-hoito> [viitattu 26.3.2021]

Rakennusten ja kulttuuriympäristökohteiden entistämisyhteistyöt. s.a. Museovirasto. WWW-dokumentti. Saatavissa: <https://www.museovirasto.fi/fi/avustukset/rakennukset> [viitattu 18.3.2021]

Renovation proposal template. 2019. Proposal Templates. WWW-dokumentti. Päivitetty 1.10.2019. Saatavissa: <https://proposal-templates.com/renovation-proposal-template/> [viitattu 23.3.2021]

Roivas, S. 2021. Restaurointialan yrittäjä. Haastattelu 1.2.2021. Intarsia & Restaurointi Roivas.

Routio, P. 2007. Vertailu. WWW-dokumentti. Päivitetty 3.8.2007. Saatavissa: <http://www2.uiah.fi/projects/metodi/072.htm> [viitattu 16.2.2021]

Saaranen-Kauppinen, A. & Puusniekka, A. 2006. Tutkimuksen arviointi - reflektointia. WWW-dokumentti. Saatavissa: https://www.fsd.tuni.fi/menetelma-opetus/kvali/L3_3_3.html [viitattu 25.3.2021]

Seitamaa-Hakkarainen, P. s.a. Käsitekartta. WWW-dokumentti. Päivitetty 14.1.2021. Saatavissa: http://www.mlab.uiah.fi/polut/Yhteisollinen/teoria_kasitekartta.html [viitattu 27.1.2021]

Senaatin arvokohteiden toimintaohje. s.a. Senaatti. WWW-dokumentti. Päivitetty 15.1.2021. Saatavissa: <https://www.senaatti.fi/tietoa-meista/kulttuuriperintomme/senaatin-arvokohteiden-toimintaohje/> [viitattu 22.3.2021]

Soiluaho, K. 2021a. Restaurointialan yrittäjä. Haastattelu 5.2.2021. Rakennusrestaurointi Talta ja Vasara Oy.

Soiluaho, K. 2021b. Restaurointialan yrittäjä. Sähköpostiviesti 23.2.2021. Rakennusrestaurointi Talta ja Vasara Oy.

Tarjous. s.a. Kielitoimiston sanakirja. WWW-dokumentti. Saatavissa: <https://www.kielitoimistonanakirja.fi/#/tarjous?searchMode=all> [viitattu 26.3.2021]

Tietoarkisto. s.a. Kvalitatiivisen datan käsittely: Litterointi. WWW-dokumentti. Päivitetty 15.2.2021. Saatavissa: <https://www.fsd.tuni.fi/fi/palvelut/aineistonhallinta/kvalitatiivisen-datan-kasittely/> [viitattu 17.2.2021]

Valtio restauroi. s.a. Museovirasto. WWW-dokumentti. Saatavissa: <https://www.museovirasto.fi/fi/kulttuuriymparisto/kulttuuriymparistopalvelut-tehtavat-ja-yhteistyo/kulttuuriymparistopalveluiden-tilaisuudet-ja-tapahtumat/valtio-restauroi-restaurointien-esittelypaivat> [viitattu 18.3.2021]

KUVALUETTELO

Kuva 1. Käsitekartta. Laaksonen, E & Nieminen, S. 8.3.2021.

Kuva 2. Viitekehys. Laaksonen, E. & Nieminen, S. 8.3.2021.

Kuva 3. Sähköpostiviesti mahdollisille haastateltaville. Laaksonen, E. & Nieminen, S. 17.2.2021.

Kuva 4. Tarjouksen hintataulukko. Laaksonen, E & Nieminen, S. 25.3.2021.

Haastattelukysymykset

Tarjous

- 1) Mistä tarjouksen tekeminen alkaa?
- 2) Kuinka tarkka tarjouksen tulee olla?
 - Kuinka suuri haarukka loppusumman arvioinnissa voi/saa olla?
 - Avataanko tarjouksen tarkkuutta asiakkaalle?
- 3) Kun tarjous on lähetetty ja asiakas sen hyväksyy, tarvitseeko tarjoukselle tehdä jotakin?

Laskutus

- 4) Mistä eri osista laskun loppusumma koostuu?
- 5) Onko teillä käytössä joku valmis ulkopuolisen tekemä pohja vai itse tehty?
- 6) Käytättekö laskutuksessa laskutusfirmaa tai muuta ulkopuolista tahoa?
- 7) Mistä laskun osista muodostuu yritykselle voittoa? Materiaalit, työtunnit jne.?
- 8) Mitä jos asiakas on eri mieltä laskusta? Loppusummasta tai erittelystä/mistä lasku koostuu?
- 9) Onko jokin asia, joka määrittää kuinka monessa osassa lasku lähetetään asiakkaalle? (vrt. osamaksu)
 - Laskutetaanko esimerkiksi pidempikestoinen projekti osissa vai kokonaissummana?
 - Miten toimitte, jos asiakas ei maksa laskua? Onko yleistä alalla?
- 10) Onko jotain muuta, mitä tulisi huomioida tarjousta tai laskutusta laatiessa?

TARJOUS



PÄIVÄMÄÄRÄ
xx.xx.xxxx

VOIMASSA
xx.xx.xxxx asti

ASIAKAS:

Asiakkaan nimi
Katuosoite
Postinumero ja -toimipaikka
Puhelin
Sähköposti

Saateteksti

Esimerkiksi: kiitos mielenkiinnosta sekä tieto, minkälaista tarjous-
pyyntöä seuraava tarjous koskee.

Voit halutessasi seuraavaksi eritellä, mitä työn hintaan kuuluu ja
mitä ei sekä kertoa tarkemmin työnkuvauksesta. Erittele lisätyöt sekä
niiden hinta selkeästi erilleen.

Hinta: Tarjouksen tarkkuuden mukainen hintataulukko

Työn kuvaus	Määrä	Yksikkö	à-hinta	Yhteensä
Työtunnit				0,00 €
Telineet				0,00 €
Sääsuojaus				0,00 €
Materiaalit				
Materiaali 1				0,00 €
Materiaali 2 jne.				0,00 €
Matkat				0,00 €
Muut kulut				0,00 €
Veroton hinta				0,00 €
Loppusumma				0,00 €
(sis. Alv 24%)				

Lisätyöt €/h

Aikataulu:

Tarjouksen voimassaolo:

Loppusanat

Esimerkiksi jos herää kysymyksiä, ottakaa yhteyttä jne.

Terveiset

Yrityksen yhteystiedot

(jos useampi työntekijä yrityksessä, tarjouksen laatijan tiedot)

Yrityksen nimi
Osoite
Postinumero ja -toimipaikka

Y-tunnus
Sähköposti
Puhelinnumero
Verkkosivu