

Suvi Nyysönen & Katja Väisänen

**KAINUULAISTEN FRANCHISE-YRITTÄJIEN KOKEMUKSIA YRITTÄJYY-  
DESTÄ**

Opinnäytetyö

Kajaanin ammattikorkeakoulu

Yhteiskuntatieteiden, liiketalouden ja hallinnon ala

Liiketalouden koulutusohjelma

Kevät 2012



Koulutusala Yhteiskuntatieteiden, liiketalouden ja hallinnon ala	Koulutusohjelma Liiketalouden koulutusohjelma
Tekijä(t) Suvi Nyyssönen ja Katja Väisänen	
Työn nimi Kainuulaisten franchise-yrittäjien kokemuksia yrittäjyydestä	
Vaihtoehtoiset ammattiopinnot Oikeudelliset opinnot	Ohjaaja(t) Esa Kyyhkynen Toimeksiantaja
Aika Kevät 2012	Sivumäärä ja liitteet 46+4
<p>Opinnäytetyön aiheena on ”kainuulaisten franchise-yrittäjien kokemuksia yrittäjyydestä”. Aiheen valinnan lähtökohtana oli oma kiinnostuksemme yrittäjyyteen, erityisesti franchise-yrittäjyyteen. Tutkimuksen tarkoituksena oli selvittää, ovatko yrittäjien ennakko-odotukset vastanneet todellisuutta, ja mitä hyviä ja huonoja puolia yrittäjät näkevät franchise-yrittäjyydessä. Tutkimuksen viitekehystenä toimii teoria yrittäjyydestä.</p> <p>Yrittäjien määrä Suomessa on kasvanut vuodesta 1994 lähtien. Yrittäjäksi ryhtymisen syitä ovat esimerkiksi itsensä toteuttamisen halu ja paremman toimeentulon tavoitteleminen. Franchise-yrittäjyys on helppo ja nopea tapa aloittaa yritystoiminta, mutta siihen liittyy myös rajoituksia ja ehtoja, joiden koetaan hankaloittavan toimintaa.</p> <p>Opinnäytetyön empiirinen osuus suoritettiin sähköisenä kyselynä syksyllä 2011. Kysely lähetettiin 35 kainuulaiselle franchise-yrittäjälle, joista seitsemän vastasi kyselyyn. Kyselyyn vastanneiden joukosta valittiin satunnaisesti yksi yrittäjä henkilökohtaiseen haastatteluun.</p> <p>Tutkimuksen perusteella yrittäjät kokevat franchise-suhteen eri ketjuissa eri tavoin. Osa yrittäjistä oli tyytyväisiä valintaansa, osa katui yrittäjäksi ryhtymistä. Tulokset tukivat kirjallisuudesta saatua tietoa ja yrittäjät nostivat esille samoja asioita, joista aihetta käsittelevä kirjallisuus on tuonut esille.</p>	
Kieli	Suomi
Asiasanat	yrittäjä, yrittäjyys, franchising, franchise
Säilytyspaikka	<input type="checkbox"/> Verkkokirjasto Theseus <input type="checkbox"/> Kajaanin ammattikorkeakoulun kirjasto

School Business	Degree Programme Business Administration
Author(s) Suvi Nyyssönen and Katja Väisänen	
Title Franchise Entrepreneurs' Experience of Entrepreneurship	
Optional Professional Studies Financial Administration and Law	Instructor(s) Esa Kyyhkynen
	Commissioned by
Date Spring 2012	Total Number of Pages and Appendices 46+4
<p>The purpose of the thesis was to survey the experiences of franchise entrepreneurs in Kainuu. The thesis is based on our personal interest to be an entrepreneur. We wanted to find out how reality has corresponded to the expectations and what kind of positives and negatives matters the entrepreneurs have met. The theoretical framework of the study consists of the theory of entrepreneurship.</p> <p>The number of companies in Finland has increased since 1994. The reasons to be an entrepreneur are for example a desire to fulfil oneself and to have a better livelihood. Franchising is an easy and quickly way to start a new company. Franchising contains some limitations and terms, which can complicate entrepreneurship.</p> <p>The empirical study of the thesis was conducted as an electronic questionnaire in autumn 2011. The questionnaire was sent to 35 entrepreneurs in Kainuu and seven answers were received. One respondent was also interviewed.</p> <p>On the basis of the thesis, the entrepreneurs see franchise in different ways in different companies. Some entrepreneurs are satisfied and some of them regret their choice. The results support the information which we had read in the literature. The entrepreneurs highlighted the same issues as the surveys earlier.</p>	
Language of Thesis      Finnish	
Keywords	entrepreneur, entrepreneurship, franchising, franchise
Deposited at	<input type="checkbox"/> Electronic library Theseus <input type="checkbox"/> Library of Kajaani University of Applied Sciences

## SISÄLLYS

1 JOHDANTO .....	3
2 TEORIATAUSTAN ESITTELY .....	2
2.1 Yrittäjyyden ja yrittäjän määritelmä .....	2
2.2 Yrittäjyys Suomessa .....	3
2.3 Yrittäjäksi ryhtymisen syitä .....	5
2.4 Yrittäjyyden vaatimukset .....	6
2.5 Yrittäjyyden muodot .....	6
2.6 Yrittäjyyden vaikuttimet .....	8
2.7 Yrittäjäksi kehittyminen .....	10
3 YRITYSMUODON VALINTAAN VAIKUTTAVAT TEKIJÄT .....	12
3.1 Pääoman tarpeen merkitys yritysmuodon valinnassa .....	12
3.2 Velkavastuun jakautuminen eri yritysmuodoissa .....	12
3.3 Päätöksen tekeminen eri yritysmuodoissa .....	13
3.4 Voiton jako .....	13
3.5 Muita syitä .....	14
4 YRITYSMUODOT .....	15
4.1 Yksityinen elinkeinonharjoittaja eli toiminimi .....	15
4.2 Avoin yhtiö .....	15
4.3 Kommandiittiyhtiö .....	16
4.4 Osakeyhtiö .....	17
4.5 Osuuskunta .....	18
5 FRANCHISING .....	19
5.1 Franchising historia .....	19
5.2 Keskeiset käsitteet .....	20
5.3 Franchise-toiminnan kuvaus .....	20
5.4 Franchise-toiminnan tunnuspiirteet .....	22
5.5 Franchise-antajan ja franchise-ottajan velvollisuudet .....	23
5.5.1 Franchise-antajan velvollisuudet .....	23
5.5.2 Franchise-ottajan velvollisuudet .....	23
5.6 Franchise-yrittämisen edut aloittavalle yrittäjälle .....	24

5.7 Franchise-yrittämisen hyvät ja huonot puolet franchise-ottajan näkökulmasta ...	24
5.7.1 Franchise-ottajan rooli .....	25
5.7.2 Suhde franchise-antajaan .....	25
5.7.3 Suhde franchise-verkostoon.....	26
5.8 Franchise-yrittäjydessä huomioitavia seikkoja .....	27
6 TUTKIMUSONGELMA JA TUTKIMUKSEN TARKOITUS.....	30
6.1 Tutkimusprosessin eteneminen .....	30
6.2 Aikaisemmat tutkimukset .....	31
6.3 Tutkimuksen reliaabelius ja validius.....	31
7 TUTKIMUKSEN SUORITTAMINEN JA TUTKIMUSTULOKSET .....	33
7.1 Kainuussa toimivat franchise-yritykset.....	33
7.2 Sähköpostikyselyn suorittaminen ja tulokset .....	34
7.3 Henkilökohtainen haastattelu.....	42
8 YHTEENVETO JA JOHTOPÄÄTÖKSET.....	44
8.1 Tutkimuksen luotettavuuden arviointia.....	46
LÄHTEET.....	47
 LIITTEET	

# 1 JOHDANTO

Opinnäytetyömme aiheena on kainuulaisten franchise-yrittäjien kokemuksia yrittäjyydestä. Aiheen valinnan lähtökohtana oli oma kiinnostuksemme yrittäjyyteen. Yrittäjänä toimimiseen liittyy mielikuva kovasta työstä, suuresta riskistä ja yksin puurtamisesta. Yrityksen perustaminen vaatii tiedon hankkimista ja huolellista suunnittelua. Hyvä liikeidea ei riitä, vaan aloittavan yrittäjän on suunniteltava yrityksen toiminta ja rahoitus huolella. Yrittäjyyteen sisältyy aina riski ja mahdolliset karikot olisi hyvä osata ennakoida. Yksi tapa päästä alkuun yrittäjän uralla on franchise-yrittäjyys. Sen etuina ovat muun muassa ketjun tarjoama tuki ja koulutus.

Opinnäytetyön tarkoituksena on selvittää, miksi yrittäjät ovat valinneet franchise-yrittäjyyden. Viitekehyksen tutkimukselle muodostaa teoria yrittäjyydestä. Kerromme, mitä yrittäjyys on, mikä saa ihmisen ryhtymään yrittäjäksi ja millaisia ominaisuuksia yrittäjältä vaaditaan. Kuvailimme erilaisia yritysmuotoja ja seikkoja, jotka vaikuttavat yritysmuodon valintaan. Lisäksi keräämme franchise-yrittäjien kokemuksia uravalinnastaan. Selvitämme, miksi he ovat valinneet juuri franchise-yrittäjyyden, ja onko valinta vastannut heidän odotuksiaan.

## 2 TEORIATAUSTAN ESIITTELY

Opinnäytetyön teoriataustan muodostavat yrittäjyys, yritysmuodot ja franchising. Yrittäjyysosiossa kerrotaan yrittäjyydestä ja tekijöistä, jotka saavat ihmisen ryhtymään yrittäjäksi.

### 2.1 Yrittäjyyden ja yrittäjän määritelmä

Yrittäjyys voidaan määritellä monin eri tavoin. Matti Koirasen vuoden 2000 julkaisussa yrittäjyyden ydin on määritelty näin. 1) Yrittäjyys on ajattelu, toiminta ja suhtautumistapa, joka saa omat ja yhteisön voimavarat toimimaan. 2) Yrittäjyys on tavoitteellista ja omavastuista itsensä johtamista. (Koiranen 2000, 1).

Yrittäjyys on itsenäistä kaupallista toimintaa. Yritystoiminnan voidaan katsoa alkaneeksi silloin, kun siirryttiin omavaraistaloudesta vaihdantatalouteen. Ihmiset alkoivat erikoistua osaamilleen aloille ja vaihtaa tuottamiaan hyödykkeitä toistensa kanssa. Näin syntyivät myös ammatit. (Kinkki & Lehtisalo 1994, 9).

Yritystoiminnan harjoittaja on yrittäjä, joka myy tuotteita tai palveluita kuluttajille omalla riskillä. Yrittäjä on itse vastuussa toiminnan kustannuksista, liikeidean suunnittelusta, markkinoinnista, taloudesta ja henkilöstöasioista. Hän vastaa siitä, että toiminta on kannattavaa. Yrittäminen tarkoittaa yrityksen omistamista ja johtamista. Yrittäjyyden voidaan ajatella olevan myös ajattelu- ja toimintatapa. Virallisesti yrittäjä määritellään henkilöksi, joka on vastuussa ennakkoperintärekisteriin kirjatusta elinkeinotoiminnasta. (Uusyrityskeskus 2011).

Yrittäjälle löytyy myös laeista useita määritelmiä. Yrittäjän eläkelain mukaan yrittäjä on henkilö, joka tekee ansiotyötä ilman, että on työ- tai virkasuhteessa tai muussa julkisoikeudellisessa toimisuhteessa. Yrittäjäksi luetaan myös avoimen yhtiön yhtiömies tai muun yhteisön tai yhtymän osakas, joka on henkilökohtaisessa vastuussa yhtymän tai yhteisön velvoitteista. (Yrittäjän eläkelaki 22.12.2006/1272).

Työttömyysturvalaki määrittelee yrittäjän henkilöksi, joka on päätointaansa varten velvollinen ottamaan yrittäjän eläkelain tai maatalousyrittäjien eläkelain mukaisen vakuutuksen. Myös

yrittäjän osuutta yrityksen osuudesta pidetään yrittäjänä, jos hän omistaa yksin vähintään 15 prosenttia tai yhdessä perheenjäsenten kanssa vähintään 30 prosenttia osakepääomasta tai on muutoin määräysvaltainen. (Työttömyysturvalaki 30.12.2002/1290).

Franchise-toimintaan liittyvät käsitteet on määritelty luvussa 5.2.

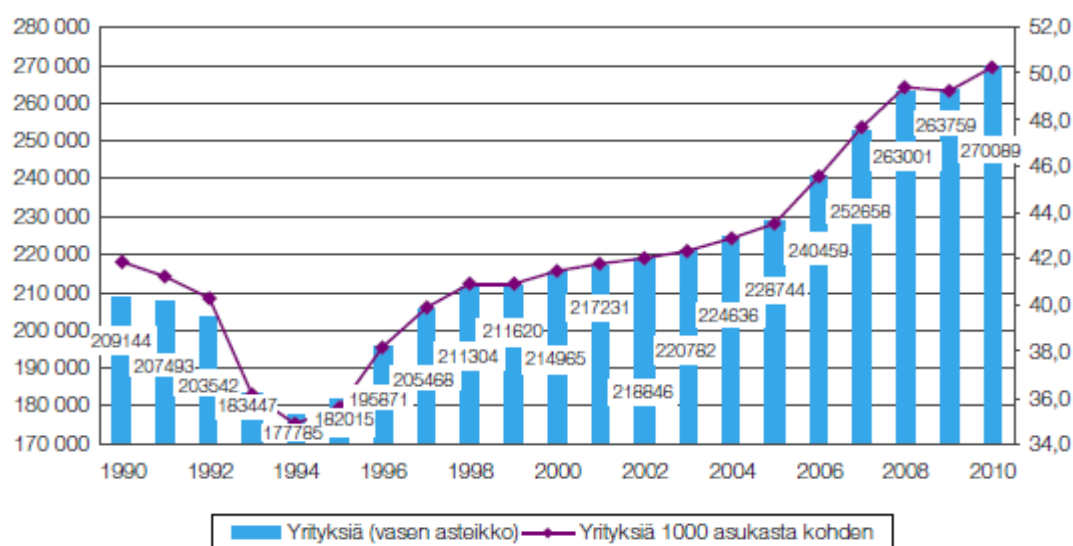
## 2.2 Yrittäjyys Suomessa

Yritysten määrä Suomessa on kasvanut koko 2000-luvun ajan. Työ- ja elinkeinoministeriön arvion mukaan Suomessa toimi vuoden 2010 lopussa noin 270 000 yritystä, mikä on kaksi prosenttia enemmän kuin edellisellä vuonnalla. Yritysten määrä on kasvanut myös maailmanlaajuisesta finanssikriisistä huolimatta, tosin määrän lisääntymisvauhti on hidastunut. Eniten uusia yrityksiä on syntynyt rakentamisessa, palvelualoilla, sosiaali- ja terveyspalveluissa ja muissa henkilökohtaisissa palveluissa kuten liikuntapalveluissa. (Yrittäjyyskatsaus 2011, 9).

Yrittäjien määrä vuoden 2010 lopussa oli noin 248 000. Luku ei sisällä alkutuotannon toimialoja eli maatalous-, metsä- ja kalatalousyrittäjiä. Suuri osa Suomessa toimivista yrittäjistä on yksityisyrittäjiä, sillä heitä on Tilastokeskuksen mukaan 62 prosenttia yrittäjistä. (Yrittäjyyskatsaus 2011, 104).

Seuraavalla sivulla oleva kuvio kertoo yritysten määrän kehityksestä vuosina 1990–2010.





Lähteet: Yritys- ja toimipaikkarekisteri ja väestötilasto, Tilastokeskus (1990–2009); TEM:in arvio 2010.

Kuvio 1. Yritysten määrän kehittyminen Suomessa vuosina 1990-2010.

Suomalaisten yritysten määrä on kasvanut jatkuvasti 1990-luvun alun laman jälkeen. (Yrittäjyyskatsaus 2011, 10.)

Taluskriisin seurauksena moni suomalainen on menettänyt työpaikkansa. Kaikkien työtä vaille olevien työllistäminen ilman kehittyvää yrittäjätoimintaa on vaikeaa. Yhteiskunnan tulisi tukea yrittäjyyttä ja kannustaa ihmisiä työllistämään itsensä yrittäjinä.

Yrittäjyyttä voitaisiin edistää esimerkiksi joustavammilla koulutusrakenteilla, jolloin yksilöillä olisi paremmat mahdollisuudet tehdä valintoja, jotka voisivat edistää heidän yrittäjyyttään. Koulutuksessa tulisi antaa enemmän yrittäjyyskasvatusta, jonka avulla lapsille ja nuorille voisi syntyä positiivinen asenne yrittäjyyttä kohtaan. (Koiranen 2000, 3).

Yrittäjäasenteen synnyttämisen lisäksi huomiota tulisi kiinnittää muun muassa verotukseen. Yrittäjyydelle voisi luoda lisäedellytyksiä esimerkiksi siten, että julkisia palveluita tuotettaisiin enemmän yksityisellä sektorilla. Myös yrittäjien sosiaaliturvan parantaminen voisi edistää yrittäjyyttä. (Koiranen 2000, 3).

### 2.3 Yrittäjäksi ryhtymisen syitä

Yrittäjäksi ryhtymisen syitä voi olla monia. Oma halu ja tahto ryhtyä yrittäjäksi ovat kuitenkin tärkeimmät seikat, joiden vuoksi ryhdytään yrittäjäksi. Yrittäjänä menestymiseen oma halu ja tahto eivät kuitenkaan yksin riitä vaan lisäksi tarvitaan tietynlaisia yrittäjäominaisuuksia joita ovat muun muassa:

- into ja luottamus omaan ammattitaitoon ja ideaan
- tarmokkuus ja suoritushalu
- voimakas halu onnistua ja päteä
- itsenäisyys ja oma-aloitteisuus
- kyky tehdä päätöksiä
- epävarmuuden sieto
- valmius ottaa harkittuja riskejä
- tavoitteellisuus ja pitkäjänteisyys (Holopainen & Levonen 2001, 15–16).

Edellä luetellut ominaisuudet luovat pohjan menestykselle. Lisäksi tarvitaan hyvä perustamisidea. Holopaisen ja Levosen mukaan ”perustamisidea ja sen ympärille rakennettava yritystoiminta muodostavat ne kriteerit, joita vasten yrittäjäkelpoisuutta tulee arvioida”. (Holopainen ym. 2001, 15–16).

Jos yrittäjäksi aikovalla on jo aikaisempaa kokemusta ammattialan töistä, hänen tulisi selvittää millaiset mahdollisuudet hänellä olisi onnistua yrittäjänä. Yrittäjäksi aikovan tulee miettiä yrittäjäksi ryhtymisen syitä, kuten motiivia, asennetta ja arvoja sekä yleisiä yrittämisen edellytyksiä. Onnistumisen mahdollisuuksia ja yrittäjäksi ryhtymisen syitä on vaikeampi selvittää, jos henkilöllä ei ole aikaisempaa kokemusta alan töistä. (Holopainen ym. 2001, 17–18).

Yrittäjäominaisuuksia voi pohdiskella myös valmiiden kysymyslistojen avulla. Esimerkiksi Finnveran internetsivulta löytyy testi, jossa voi testata omia valmiuksiaan toimia yrittäjänä. Omien valmiuksien arviointiin apua antavat myös psykologiset testit. Asenteiden, motiivin ja persoonallisuuden testaamisen lisäksi tulee pohtia yleisiä yrittämisen edellytyksiä kuten yritys-idean toteuttamiskelpoisuutta, ammattitaitoa, resursseja ja tarjolla olevia tukitoimia. (Holopainen ym. 2001, 18).

Olipa yrittäjäksi aikovalla kokemusta ammattialan töistä tai ei, hänen kannattaa joka tapauksessa keskustella suunnitelmista ulkopuolisen asiantuntijan kanssa. Asiantuntija-apu korjaa vääriä uskomuksia ja auttaa luomaan realistisen kuvan yritysidean toteuttamisesta. Ulkopuolisia henkilöitä voivat olla esimerkiksi pankin edustaja, alan yrittäjä tai yrittäjäjärjestön edustaja. Erityistä asiantuntemusta on elinkeinoasiamiehillä, uusyrityskeskusten ja muiden vastaavien organisaatioiden edustajilla. (Holopainen ym. 2001, 18).

## 2.4 Yrittäjyyden vaatimukset

Menestyvän yritystoiminnan lähtökohta on toimiva liikeidea. Se voi olla uusi idea, tapa tehdä jokin vanha asia paremmin tai uudella tavalla. Lähtökohtana voi olla myös jokin palvelu tai tuote, jonka yrittäjä pystyy tuottamaan itse. (Holopainen ym. 2001, 16).

Toimivan liikeidean lisäksi yrittäminen vaatii myös rahaa, sekä omaa että vierasta pääomaa. Yrittäjä tarvitsee rahaa yrityksen toiminnan aloittamiseen, kuten alkuinvestointeihin, tuotantoon, markkinointiin ja henkilökohtaiseen talouteen. Julkinen sektori tukee aloittavia yrityksiä erilaisten avustusten kuten starttirahan ja investointitukien avulla. Julkinen sektori tarjoaa myös edullisempaa lainaa kuin esimerkiksi yksityiseltä sektorilta saatu pankkilaina. Valtio auttaa yrittäjiä tukien, avustusten lainojen ja takausten muodossa. Pienyrittäjille suunnattuja rahoitus- ja avustusmuotoja ovat muun muassa perinteiset pankkilainat, Finnveran pienlainat ja naisyrittäjälainat sekä ELY-keskusten yritysosastojen myöntämät investointi- ja kehittämistuet. (Puustinen 2004, 73–77).

## 2.5 Yrittäjyyden muodot

Perinteisen, yrittäjän itsensä varassa tapahtuvan yrittäjyyden lisäksi on myös muita yrittäjyyden muotoja. Niin sanotun omaehtoisen yrittäjyyden lisäksi ovat olemassa asiakasyrittäjät, sisäinen yrittäjyys ja ulkoinen yrittäjyys. (Yrittäjyyskasvatuksen virtuaalinen oppimisympäristö 2010).

Omaehtoinen yrittäjyys on näistä kaikista vanhin yrittäjyyden muoto. Tämä omaehtoinen yrittäjyys tarkoittaa yksilön yrittäjämäistä toimintatapaa. Suomen kielen sanakirjan mukaan

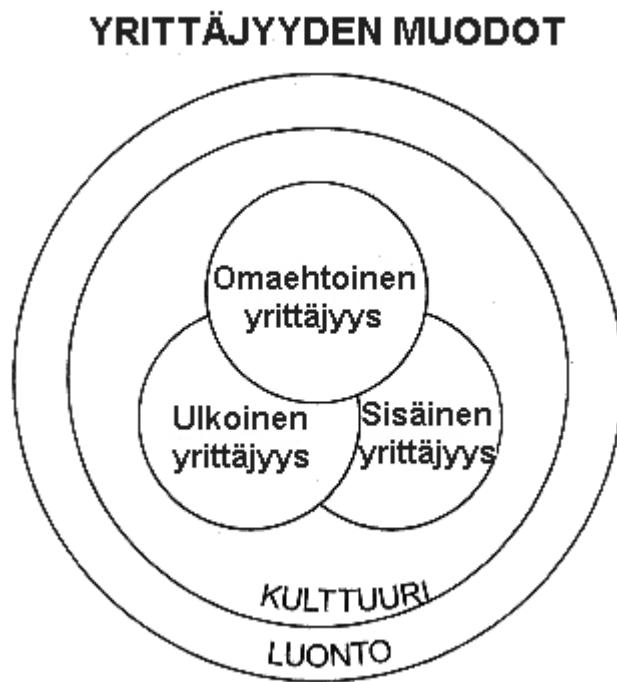
omaehtoinen yrittäjyys tarkoittaa seuraavaa. ”Omaehtoinen yrittäjyys liittyy lähinnä yksilön luovaan toimintaan tietynlaisessa ympäristössä. Omaehtoinen yrittäjyys ilmenee käyttäytymisenä, asenteina ja luonteenpiirteinä. Käsite viittaa yksilön yrittäjämäiseen asennoitumiseen koko elämää kohtaan. Tällöin yksilö ottaa vastuun esimerkiksi omasta oppimisestaan tai toimeentulostaan. Omaehtoisessa yrittäjyydessä korostuvat näkemys, halu ja mahdollisuus vaikuttavat omaan tulevaisuuteensa. Omaehtoinen yrittäjyys on perusta yrittäjyyskasvatuksen ja yrittäjyyden kahden eri muodon, sisäisen ja ulkoisen yrittäjyyden kehittymiseen”. (Yrittäjyyskasvatuksen virtuaalinen oppimisympäristö 2010).

Ulkoinen yrittäjyys puolestaan tarkoittaa yrityksen omistamista ja johtamista. Ulkoiseen yrittäjyyteen liittyy erilaisia toimintoja, joita ovat esimerkiksi liikeidean suunnittelu, markkinointi, budjetointi ja henkilöstön johtaminen. Suomen kielen sanakirjan mukaan ulkoinen yrittäjyys tarkoittaa seuraavaa. ”Ulkoinen yrittäjä ottaa tietoisien taloudellisten riskien toiminnastaan ja vastaa esimerkiksi liikeidean suunnittelusta, markkinoinnista, tavaroiden ja palvelujen tuotantoprosessin hallinnasta, talouden suunnittelusta kuten budjetoinnista, hinnoittelusta ja rahoituksesta, henkilöstön johtamisesta jne. Näiden merkitykset vaihtelevat yrityksen elinvaiheen, liikeidean luonteen, yrittäjän persoonallisuuden ym. tekijöiden suhteen, sillä kahta täysin samanlaista yritystä ei ole”. (Yrittäjyyskasvatuksen virtuaalinen oppimisympäristö 2010).

Sisäinen yrittäjyys tarkoittaa organisaation yrittäjämäistä toimintatapaa. Eli, sisäisen yrittäjyyden perusidea on yrittäjyys toisen palveluksessa. Omaehtoisen ja sisäisen yrittäjyyden ero on se, että omaehtoinen yrittäjyys liittyy yksilöön. Sisäinen yrittäjyys käsittää koko organisaatiota, jossa se toimii yrittäjämäisesti. (Yrittäjyyskasvatuksen virtuaalinen oppimisympäristö 2010).

Asiakasyrittäjyys tarkoittaa asiakkaiden integroitumista yrityksen toiminnan osaksi. Integraatio tarkoittaa kahden erillisen yhdistymistä yhdeksi kokonaisuudeksi. Franchising on esimerkki asiakasyrittäjyydestä. Tässä vaihdon kohteena on koko liiketoiminta. Asiakas, eli franchise-ottaja toimii itsenäisenä yrittäjänä, mutta yhteistyö franchise-antajan kanssa tuo hänelle etuja. Esimerkiksi franchise-antajan tarjoama koulutus, tietotaito, mainostuki jne. (Koiranen 2000, 7).

Alla oleva kuvio kuvaa yrittäjyyden eri muotoja:



**Kuvio 2.** Yrittäjyyden muodot. (Internix yrittäjyyden oppimisympäristö 2012.)

Ajan saatossa kulttuuri ja luonto ovat ohjanneet yrittäjyyden kehittymisen muotoa. Vanhin yrittäjyyden muoto on omaehtoinen yrittäjyys. (Internix yrittäjyyden oppimisympäristö 2012).

## 2.6 Yrittäjyyden vaikuttimet

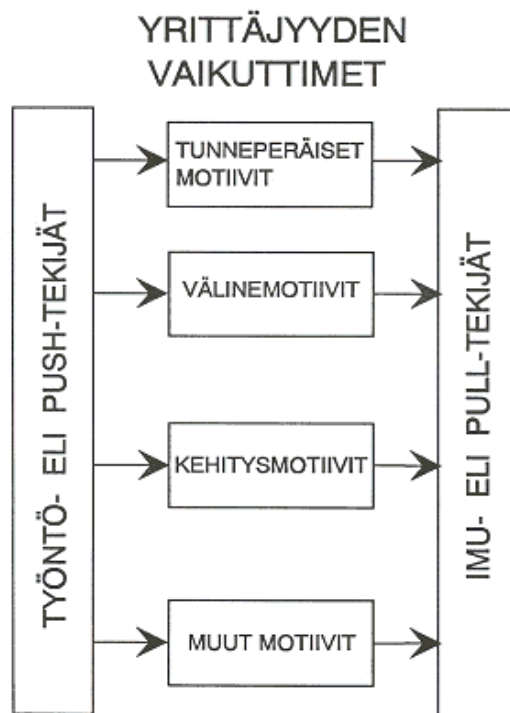
Yrittäjyys edellyttää henkilöiltä itseluottamusta, tulevaisuuden uskoa, uhrautuvuutta ja päättävyyttä. Luonteenpiireisiin kuuluu myös aloitteellisuus, organisointikyky ja sopeutuvuus muutoksiin. Nämä yrittäjyyden vaikuttimet voidaan jakaa kolmeen ryhmään:

1. Ekspressiiviset eli tunneperäiset motiivit. Näitä ovat esimerkiksi riippumattomuus, yksilöllisyys ja arvostus.
2. Instrumentaaliset eli välinemotiivit. Esimerkkinä on keino ansaita elantonsa, raha ja työn tarve.

3. Henkinen kasvu eli kehitysmotiivit. Näitä ovat esimerkiksi luovuus, itsensä toteuttaminen ja ammattitaidon parantaminen.

Edellä mainitut motiivit ovat keskeisiä vaikuttimia sisäisessä ja ulkoisessa yrittäjyydessä. Syitä ulkoiseen yrittäjyyteen voi olla imu- eli pull-tekijät. Esimerkkinä tästä on odotukset paremmasta tulosta ja halu saada jotakin omaa aikaan. Henkilöt, jotka alkavat yrittäjäksi pull-tekijöiden vaikutuksesta ovat yleensä tyytyväisiä itsensä toteuttajia. Työntö- eli push-tekijöitä voi puolestaan olla esimerkiksi työttömyys, tyytymättömyys entiseen työhön. Nämä henkilöt puolestaan ovat aiempaan tilanteeseen tyytymättömiä. (Koiranen 2000, 2).

Seuraava kuvio 3 esittää yrittäjyyden vaikuttimia:



**Kuvio 3.** Yrittäjyyden vaikuttimet.

Yrittäjyyden valintaan vaikuttavat työntö- ja imutekijät. Niitä voivat olla esimerkiksi odotukset paremmasta tulosta, työttömyys tai urakehitys. Muut motiivit voivat olla esimerkiksi sukupolven vaihdos. (Koiranen 2000, 2).

## 2.7 Yrittäjäksi kehittyminen

Yrittäjäksi ryhtymistä edeltää pitkä päätöksentekoprosessi, jonka aikana yksilö punnitsee motiiveitaan ja kykyjään. Yksilön päätökseen vaikuttavat ensimmäiseksi yleiset taustatekijät, kuten työkokemus, aikaisempi yrittäjäkokemus ja perhetausta. Seuraavaksi päätöksen tekoon vaikuttavat yrittäjän omat henkilökohtaiset tekijät, kuten arvot, asenteet, riskinottokyky ja vallanhalu. Kolmantena tekijänä vaikuttavat työtilanne, valinnan vapaus, tilanteen suotuisuus ja yrittäjämyönteisyys. (Koiranen 2000, 2).

Yrittäjäpersoonallisuutta tai luonteenpiirteitä voi selvittää erilaisilla testeillä. Esimerkiksi Jarmo R. Lehtinen on luonut tarkistuslistan, jonka avulla yrittäjäksi aikova voi testata ja analysoida omaa yrittäjäpersoonallisuuttaan. Lista sisältää kuusi kysymystä:

1. Onko minulla tarpeeksi itseluottamusta (jotta olisin vakuuttava)?
2. Onko minulla uskoa yritykseeni (jotta kykenen sitä markkinoimaan)?
3. Olenko valmis tekemään uhrauksia (työpäivät pitenevät ja aiempi varmuuden tunne vähenee)?
4. Havaitsenko uuden mahdollisuuden (jotta osaisin löytää ja arvioida ideani)?
5. Olenko päättäväinen (jotta voin olla omillani ja jotta luotan omiin päätöksiini)?
6. Olenko valmis johtamaan esimerkilläni (jotta en pyytäisi toisia tekemään, mitä en itse tekisi ja jotta työskentelisin ututterammin kuin he)? (Koiranen 2000, 2).

Koiranen on kuvannut yrittäjyyden kulmakiviä seuraavalla sivulla olevan kuvion avulla.



**Kuvio 4.** Yrittäjyyden kulmakivet.

Yrittäjyyden kulmakiviä ovat kyky, halu ja uskallus. Uskallus voidaan liittyvän valmiuteen ja motivaatioon. Esimerkiksi valmiutta ottamaan riskiä (riskinottokyky) ja motivaalitota ottamaan riskiä (riskinottohalu). (Koiranen 2000, 3).



### 3 YRITYSMUODON VALINTAAN VAIKUTTAVAT TEKIJÄT

Yritystä perustettaessa on mietittävä, mikä yritysmuoto on kulloinkin sopivin vaihtoehto. Yritysmuodon valintaan vaikuttavat monet eri tekijät, esimerkiksi perustajien lukumäärä, pääoman tarve, vastuun ja päätöksenteon jakautuminen, toiminnan joustavuus, yrityksen jatkuvuus ja laajenemismahdollisuudet, voitonjako ja tappion kattaminen sekä yrityksen verottaminen. (Työvoima- ja elinkeinokeskus 2006, 17).

Kun henkilö on perustamassa yritystä yksin, hän toimii yksityisenä elinkeinonharjoittajana. Tästä yritysmuodosta käytetään myös nimitystä yksityinen toiminimi. Yksityisenä elinkeinonharjoittajana voi toimia luonnollinen henkilö, jolla on asuinpaikka ETA-alueella. Sen sijaan jo yksi yhtiökumppani vaikuttaa yritysmuodon valintaan ja sopiva yritysmuoto voi olla esimerkiksi avoin yhtiö tai kommandiittiyhtiö. Mitä suurempi omistajien lukumäärä on, sitä todennäköisempää, että kyseeseen tulee osakeyhtiö tai osuuskunta. Osuuskunnassa perustajia on oltava vähintään kolme. (Työvoima- ja elinkeinokeskus 2006, 17-18).

#### 3.1 Pääoman tarpeen merkitys yritysmuodon valinnassa

Pääoman tarve vaikuttaa yritysmuodon valintaan, esimerkiksi kampaamotoimintaa harjoittavan pääoman tarve on pienempi kuin yrityksen, missä harjoitetaan teollista toimintaa. Mitä suurempi pääoman tarve on, sitä todennäköisempää on, että kyseeseen tulee osakeyhtiö. Osuuskunnalla ei ole minimipääomanmäärää. (Työvoima- ja elinkeinokeskus 2006, 17).

#### 3.2 Velkavastuun jakautuminen eri yritysmuodoissa

Yritysmuoto vaikuttaa siihen, millä tavalla yrittäjä on vastuussa yrityksen veloista. Yksityisyrittäjä vastaa yrityksen sitoumuksista koko omaisuudellaan. Avoimessa yhtiössä yhtiömiehet vastaavat koko omaisuudellaan yhteisvastuullisesti. Kommandiittiyhtiössä vastuunalainen yhtiömies tai -miehet vastaavat koko omaisuudellaan ja äänetön yhtiömies yhtiöpanoksellaan. Osakeyhtiössä vastuu rajoittuu sijoitettuun pääomaan. Voi olla kuitenkin mahdollista, että omistaja on antanut takauksia tai vakuuksia yhtiön käyttöön lainan vakuu-

deksi, varsinkin toiminnan alkuvaiheessa. Myös osuuskunnassa vastuu rajoittuu sijoitettuun pääomaan, eli osuusmaksuun. Osuuskunnan säännöissä kuitenkin voidaan määrätä, että jäsenellä on lisämaksuvelvollisuus. (Työvoima- ja elinkeinokeskus 2006, 17).

### 3.3 Päätöksen tekeminen eri yritysmuodoissa

Yksityinen elinkeinonharjoittaja tekee päätökset yrityksen asioista yksin. Avoimessa yhtiössä jokainen yhtiömies voi edustaa yhtiötä yksin yhtiön toimialaan liittyvissä asioissa. Tarkoitukseen tai toimialaan kuulumattomissa asioissa tarvitaan kaikkien yhtiömiesten suostumus. Kommandiittiyhtiössä kukin vastuunalainen yhtiömies voi yksin edustaa yhtiötä. Osakeyhtiössä pakollisia elimiä on yhtiökokous, hallitus ja tilintarkastaja(t). Hallitus voi nimetä toimitusjohtajan hoitamaan yhtiön juoksevia asioita. Myös osuuskunnassa voidaan valita toimitusjohtaja, joka hoitaa juoksevia asioita. (Työvoima- ja elinkeinokeskus 2006, 17–18).

Yrityksen jatkuvuuden kannalta yksityinen toiminimi on huonoimmassa asemassa siinä tapauksessa, että yrittäjä kuolee eikä sukupolvenvaihdesta ole valmisteltu. Avoimessa yhtiössä ja kommandiittiyhtiössä yhtiömiesten osuudet on luovutettavissa. Osakeyhtiössä osakkaiden vaihtuminen ei vaikuta yrityksen olemassaoloon. Osuuskunnassa jäsenten määrä voi vaihdella. (Työvoima- ja elinkeinokeskus 2006, 18).

### 3.4 Voiton jako

Yksityisessä toiminimessä yrittäjä vastaa itse yrityksen veloista, mutta hän myös saa koko yrityksen tuottaman voiton itselleen. Avoimessa yhtiössä voitot ja tappiot jaetaan yhtiömiesten kesken. Kommandiittiyhtiössä voitot jaetaan niin, että ensin maksetaan äänettömälle yhtiömiehelle voitto-osuus ja sitten vasta vastuunalaisille yhtiömiehille. Tappiot jaetaan vastuunalaisten yhtiömiesten kesken. (Työvoima- ja elinkeinokeskus 2006, 18).

Osakeyhtiölaissa, luvussa 13, kerrotaan osakeyhtiön varojen jakamisesta. Osakeyhtiössä varoja osakkeenomistajille voidaan jakaa seuraavasti. 1. voitonjaosta eli osingonjako 2. varojen jakaminen vapaan oman pääoman rahastosta 3. osakepääoman alentamisesta 4. omien osakkeiden hankkimisesta ja lunastamisesta 5. yhtiön purkamisen seurauksena. Velkavastuu osa-

keyhtiössä rajoittuu siihen pääomaan, jonka omistaja on sijoittanut yhtiöön. (Osakeyhtiölaki 21.7.2006/624).

Osuuskuntalaki määrittelee osuuskunnan tarkoituksen seuraavasti. ”Osuuskunnan tarkoituksena on jäsenten taloudenpidon tai elinkeinon tukemiseksi harjoittaa taloudellista toimintaa siten, että jäsenet käyttävät hyväkseen osuuskunnan tarjoamia palveluita taikka palveluita, jotka osuuskunta järjestää tytäryhteisönsä avulla tai muulla tavalla”. Osuuskunnassa varoja voidaan jakaa jäsenille seuraavissa tapauksissa. 1. ylijäämän jaosta 2. osuusmaksun palautus jäsenyyden päätyttyä 3. lisäosuus- ja sijoitusosuusmaksun palautuksesta 4. varojen jaosta osuus- ja lisäosuusmaksun, vararahaston, ylikurssirahaston ja sijoitusosuuspääoman alentamisen yhteydessä 5. omien ja emo-osuuskunnan sijoitusosuuksien hankkimisesta ja pantiksi ottamisesta 6. varojen jaosta osuuskunnan purkautuessa, sulautuessa, jakautuessa tai muuttuessa osakeyhtiöksi tai poistettaessa osuuskuntarekisteristä. (Osuuskuntalaki 28.12.2001/1488)

### 3.5 Muita syitä

Yrityksen verottaminen on yksi yritysmuodon valintaan vaikuttava tekijä. Yritysmuotoja kohdellaan verotuksessa eri tavoin. Toiminimessä yrittäjän verotettava tulo jaetaan pääomatuloon ja ansiotuloon. Avoimessa yhtiössä ja kommandiittiyhtiössä voitto jaetaan yhtiömiesten kesken. Osakkaat maksavat voitosta verot omassa henkilökohtaisessa tuloverotuksessa. Osakeyhtiö katsotaan itsenäiseksi verovelvolliseksi. Voitto on yhtiön tuloa, eikä näin ollen vaikuta osakkaan henkilökohtaiseen verotukseen. Jos osakeyhtiö jakaa voittoa osinkoina, on tulo pääoma- ja ansiotuloa. Osuuskunta on myös itsenäinen verovelvollinen. Verotus tapahtuu samoin kuin osakeyhtiöllä, eli se maksaa verotettavasta tulostaan tuloveron. (Holopainen 2006, 174-183).

## 4 YRITYSMUODOT

Yleisimmät yritysmuodot Suomessa ovat avoinyhtiö, kommandiittiyhtiö, osakeyhtiö ja osuuskunta. Elinkeinoa voi harjoittaa myös luonnollinen henkilö, josta käytetään nimitystä yksityinen elinkeinonharjoittaja. Yritysmuodon valintaan vaikuttavat monet eri tekijät ja niinpä yritystä perustettaessa on pohdittava, mikä yritysmuoto tulee kulloinkin kysymykseen. (Työvoima- ja elinkeinokeskus 2006, 17).

### 4.1 Yksityinen elinkeinonharjoittaja eli toiminimi

**Yrityksen perustaminen:** yksi luonnollinen henkilö voi perustaa toiminimen. Hän omistaa yksityisyrittäjän. Toiminimen yksinoikeus saadaan joko rekisteröimällä se kaupparekisteriin tai vakiinnuttamalla. Toiminimen ilmoittaminen kaupparekisteriin tapahtuu perusilmoituksella.

**Toimielimet:** yrittäjä itse.

**Pääoma:** yrittäjä sijoittaa yritykseensä rahaa ja mahdollisesti muutakin omaisuutta. Sijoitettavan pääoman vähimmäismääräystä ei ole säädetty. Yleensä omistaja sijoittaa yritykseensä myös työpanoksensa.

**Vastuu:** yrittäjä vastaa yrityksen veloista koko omaisuudellaan.

**Tilintarkastus:** ei ole lakisääteistä tilintarkastusvelvollisuutta.

**Edustus:** yrittäjä itse. Halutessaan voi antaa päätöksenteko- ja edustusvaltaa mahdollisille apulaisilleen. (Työvoima- ja elinkeinokeskus 2006, 18–19).

### 4.2 Avoin yhtiö

**Yrityksen perustaminen:** vähintään kaksi perustajaa tai omistajaa. Avoinyhtiö syntyy kirjallisella yhtiösopimuksella. Laissa ei ole määritelty yhtiösopimuksen vähimmäissisältöä. Perusilmoitus tehdään kaupparekisteriin.

**Toimielimet:** ei ole pakollisia toimielimiä. Voi kuitenkin olla hallitus, toimitusjohtaja ja yhtiömiesten kokous. Mahdollinen toimitusjohtaja on ilmoitettava kaupparekisteriin.

**Pääoma:** voidaan perustaa ilman rahapanosta. Työpanos riittää.

**Vastuu:** jokainen yhtiömies erikseen vastaa yhtiön veloista koko omaisuudellaan. Jos yksi yhtiömies joutuu maksamaan velkojalle yli sovitunosuuden, hän voi vaatia muilta yhtiömiehiltä näiden osuutta. Jos uusi yhtiömies liittyy yhtiöön kesken yhtiökauden, vastaa hän niistäkin veloista, jotka yhtiöllä jo oli. Jos yhtiömies eroaa yhtiöstä, hänen on se kuulutettava kaupparekisterilehdessä, jotta hänen ei tarvitse vastata yhtiön veloista eroamisen jälkeen.

**Tilintarkastus:** yksi tilintarkastaja ellei yhtiösopimuksessa toisin määrätä.

**Edustus:** jokainen yhtiömies voi edustaa yhtiötä yrityksen toimialaan liittyvissä asioissa. Jokainen yhtiömies voi myös kieltää toista yhtiömiestä ryhtymästä tiettyyn toimenpiteeseen. Tarkoitukseen tai toimialaan kuulumattomiin toimiin hän ei saa ryhtyä ilman kaikkien yhtiömiesten suostumusta. Kaupparekisteriin voidaan rekisteröidä sopimus esimerkiksi siitä, että yhtiön edustamisvalta on yhteisesti kahdella tai useammalla henkilöllä tai, että edustamis- ja toiminimen kirjoittamisoikeus poistetaan yhdeltä tai useammalta henkilöltä. (Työvoima- ja elinkeinokeskus 2006, 19–20).

#### 4.3 Kommandiittiyhtiö

**Yrityksen perustaminen:** vähintään yksi vastuunalainen yhtiömies ja vähintään yksi äänetön yhtiömies. Sopimus syntyy kirjallisella sopimuksella. Perusilmoitus tehdään kaupparekisteriin.

**Toimielimet:** ei ole pakollisia toimielimiä. Voi kuitenkin olla hallitus, toimitusjohtaja ja yhtiömiesten kokous. Mahdollinen toimitusjohtaja on ilmoitettava kaupparekisteriin.

**Pääoma:** vastuunalaiselta yhtiömieheltä riittää työpanos. Äänettömän yhtiömiehen on annettava yhtiölle panos, mikä voi olla esimerkiksi pääomapanos. Työpanos ei riitä.

**Vastuu:** vastuunalainen yhtiömies vastaa yhtiön veloista koko omaisuudellaan. Äänetön yhtiö mies vastaa veloista vain sijoittamallaan panoksella. Äänetön yhtiö mies ei siten esimerkiksi konkurssitilanteessa menetä yksityisvarojaan.

**Tilintarkastus:** yksi tilintarkastaja ellei toisin määrätä.

**Edustus:** jokainen yhtiömies voi yksin hoitaa yrityksen toimialaan liittyviä asioita. Jokainen yhtiömies voi myös kieltää toista yhtiömiestä ryhtymästä tiettyyn toimenpiteeseen. Yhtiömiehet voivat myös sopia, että yrityksen asioiden hoitoon vaaditaan kaikkien tai joidenkin yhtiömiesten suostumus. Äänettömällä yhtiömiehellä ei ole oikeutta edustaa yhtiötä eikä oikeutta hoitaa yrityksen asioita, ellei hänelle ole annettu valtuutusta. (Työvoima- ja elinkeinokeskus 2006, 21–22).

#### 4.4 Osakeyhtiö

**Yrityksen perustaminen:** vähintään yksi omistaja. Osakeyhtiö perustetaan perustamiskirjalla ja yhtiöjärjestyksellä. Ilmoitus on tehtävä kaupparekisteriin. Osakeyhtiö voi olla joko yksityinen osakeyhtiö tai julkinen osakeyhtiö. Yksityisen osakeyhtiön toiminimessä on oltava sana osakeyhtiö tai lyhennys oy. Julkisen osakeyhtiön toiminimessä on vastaavasti oltava lyhenne oyj tai sana julkinen osakeyhtiö. Vain julkisen osakeyhtiön osakkeet voivat olla arvopaperimarkkinalain tarkoittamalla tavalla julkisen kaupankäynnin kohteena.

**Toimielimet:** osakeyhtiössä ylin päättävän elin on yhtiökokous. Kokouksessa päätösvaltaa käyttävät osakeluetteloon merkityt osakkeenomistajat. Pakollinen toimielin on hallitus, jonka yhtiökokous valitsee. Hallituksessa tulee olla yhdestä viiteen jäsentä, jollei yhtiöjärjestyksessä toisin määrätä. Jos, hallituksessa on alle kolme jäsentä, tulee hallituksessa olla ainakin yksi varajäsen. Hallitukselle on valittava puheenjohtaja jos hallituksen jäseniä on enemmän. Hallitus valitsee puheenjohtajan, jos yhtiöjärjestyksessä ei ole toisin määrätty. Osakeyhtiöön voidaan valita toimitusjohtaja, jonka hallitus valitsee. Yhtiökokouksessa päätösvaltaa käyttävät osakkeenomistajat. Päätökset tehdään annettujen äänten enemmistöllä. Tasatilanteessa ratkaisee puheenjohtajan ääni.

**Pääoma:** yksityisen osakeyhtiön vähimmäispääoma on 2 500 euroa. Julkisen osakeyhtiön vähimmäispääoma on 80 000 euroa.

**Vastuu:** vastuu yhtiön veloista rajoittuu sijoitettuun pääomaan eikä vastuu ulotu osakkaiden henkilökohtaiseen omaisuuteen, ellei henkilö ole antanut takauksia tai vakuuksia yhtiön käyttöön. Yhtiöjärjestyksessä voidaan määrätä osakkeenomistajan velvollisuudesta maksaa erityisiä maksuja yhtiölle, esimerkiksi asunto-osakeyhtiössä.

**Tilintarkastus:** yksi tilintarkastaja ellei toisin määrätä. Tilintarkastajan valitsee yhtiökokous. Julkisessa osakeyhtiössä tilintarkastajan toimikausi on seuraavan varsinaisen yhtiökokouksen päättymiseen asti, ellei toisin määrätä.

**Edustus:** hallitus edustaa osakeyhtiötä. Osakeyhtiöllä voi olla myös toimitusjohtaja ja hallintoneuvosto. Osakeyhtiölaissa mainitaan, että toimitusjohtaja voi edustaa yhtiötä asiassa, joka lain nojalla hänelle kuuluu, kuten yhtiön juoksevaan hallintoon kuuluvassa asiassa hallituksen antamien ohjeiden ja määräysten mukaisesti. Hän vastaa myös kirjanpidon lain mukaisuudesta ja varainhoidon luotettavuudesta. Asemavaltuutuksensa perusteella toimitusjohtajalla on oikeus tehdä tiettyjä oikeustoimia. Hallintoneuvoston tehtävänä on valvoa hallituksen ja toimitusjohtajan vastuulla olevaa yhtiön hallintoa. Yhtiöjärjestyksessä voidaan määrätä, että

toimitusjohtajalla tai hallituksen jäsenellä on oikeus edustaa yhtiötä tai, että hallitus voi antaa tällaisen oikeuden toimitusjohtajalle, jäsenelle tai muulle nimetylle henkilölle.

**Varojen jako:** osakeyhtiö voi jakaa osakkeenomistajilleen yhtiön varoja osinkoina, oman pääoman rahastosta, osakepääoman alentamisesta, omien osakkeiden hankkimisesta ja lunastamisesta sekä yhtiön purkamisen ja rekisteristä poistamisen seurauksena.

(Työvoima- ja elinkeinokeskus 2006, 22–26 & Finlex – Valtion säädöstietopankki 2012).

#### 4.5 Osuuskunta

**Yrityksen perustaminen:** vähintään kolme perustajaa. Osuuskunnan perustamisesta tehdään kirjallinen sopimus. Osuuskunta syntyy kaupparekisteriin merkitsemällä.

**Toimielimet:** pakollinen toimielin on hallitus. Hallituksessa tulee olla vähintään yksi tai enintään seitsemän jäsentä, ellei säännöissä toisin määrätä. Jos hallituksessa on vähemmän kuin kolme jäsentä, tulee hallituksessa olla vähintään yksi varajäsen.

**Pääoma:** osuuspääoma muodostuu jäsenten maksamasta osuusmaksusta. Sen vähimmäismäärää ei ole laissa säädetty.

**Vastuu:** jäsenet eivät ole henkilökohtaisessa vastuussa osuuskunnan veloista ja sitoumuksista. Yleensä jäsenten vastuu rajoittuu sijoitettuun pääomaan.

**Tilintarkastus:** yksi tilintarkastaja ellei toisin määrätä.

**Edustus:** hallitus edustaa osuuskuntaa ja kirjoittaa sen toiminimen. (Työvoima- ja elinkeinokeskus 2006, 26–29).

## 5 FRANCHISING

Franchising on kahden yrityksen välistä sopimukseen perustuvaa yhteistyötä. Franchise-antaja luovuttaa franchise-ottajan käyttöön valmiin liiketoimintamallin. Franchise-ottaja sitoutuu toimimaan franchise-antajan ohjeiden ja käytäntöjen mukaisesti ja maksaa franchise-antajalle korvausta liiketoimintamallin käytöstä. (Tuunanen & Torikka 2010, 6).

### 5.1 Franchising historia

Franchising-toiminnan ensimmäinen muoto on peräisin Englannista, jossa jo 1700-luvulla harjoitettiin olutpanimoiden ja pubien välistä sopimuksenvaraista yhteistyötä. Panimot ja pubit solmivat keskenään lainasopimuksia, joiden ehtona oli, että pubissa myydään vain yhteistyöpanimon olutta. Seuraava vaihe franchising-mallin kehittämisessä olivat lisenssisopimukset, joissa yritys sitoutui myymään vain tietyn valmistajan tuotteita. Näin valmistaja sai kasvatettua markkina-aluettaan tehokkaasti. Ensimmäinen lisensoija oli Isaac Singer, joka valtasi Amerikan ompelukonemarkkinat. (Laakso 2001, 191).

Nykyisen franchising-toimintamallin nopea leviäminen alkoi Amerikassa 1950-luvulla, jolloin muun muassa pikaruokaketjut McDonald's (1955) ja Pizza Hut (1959) aloittivat laajenemisen toimintakonseptiaan vuokraamalla. Franchising-toimintamalli levisi nopeasti ravintola-alalta myös muille toimialoille, kuten hotellialalle. Eurooppaan franchising levisi 1960-luvulla, jolloin pikaruokaketjut alkoivat levitä ympäri Eurooppaa Englannista alkaen. (Laakso 2001, 192).

Suomeen franchising-toiminta saapui 1970-luvulla, jolloin pikaruoka-, hotelli- ja autovuokraamoketjut alkoivat yleistyä. Ensimmäiset Suomessa toimivat franchising-yritykset olivat ulkomailta rantautuneet vähittäiskaupan ketjut. Ensimmäinen suomalainen mallia hyödyntävä yritys oli Seppälä, joka haki franchising-mallin avulla suurempia markkinoita. (Laakso 2001, 197).

Suomessa franchising-toiminnan kehittymistä on ansiokkaasti edistänyt Suomen Franchising-Yhdistys ry, joka edistää ja kehittää hyvää franchising-tapaa ja lisää tietoutta fran-



chisingista. Yhdistys perustettiin vuonna 1988, mistä alkaen se on toiminut franchising-toiminnan kehittäjänä ja kouluttajana. (Suomen Franchising-Yhdistys ry 2012).

## 5.2 Keskeiset käsitteet

Yrittäjyys on ajattelu- ja toimintatapa. (Koiranen 2000, 1.)

Yrittäjällä tarkoitetaan henkilöä, joka tekee ansiotyötä olematta työsuhhteessa tai virka- tai muussa julkisoikeudellisessa toimosuhteessa. (Yrittäjän eläkelaki 22.12.2006/1272.)

Franchise tarkoittaa oikeutta, joka luovutetaan yritykseltä toiselle. (Tuunanen ym. 2010, 7.)

Franchising on kahden yrityksen välinen, franchise-antajan ja franchise-ottajan, sopimukseen perustuva yhteistyömalli. Franchise-antaja luovuttaa vastiketta vastaan franchise-ottajalle oikeuden käyttää liiketoimintakonseptiaan ohjeiden mukaan tietyllä alueella ja sovitun ajan. (Tuunanen ym. 2010, 6).

Franchise-antaja tarkoittaa yritystä, joka on luonut johtamansa franchising-järjestelmän. Franchise-antaja vuokraa konseptiaan toiselle yritykselle. (Tuunanen ym. 2010, 7).

Franchise-ottaja on franchising-ketjun jäsen, joka vuokraa valmiin konseptin ja hyödyntää sitä liiketoiminnassaan. Franchise-ottaja on juridisesti ja taloudellisesti franchise-antajasta riippumaton yksikkö. (Tuunanen ym. 2010, 7).

Franchising-ketju on verkosto, joka muodostuu yrityksistä, jotka vuokraavat saman franchise-antajan liiketoimintakonseptia. (Tuunanen ym. 2010, 7.)

## 5.3 Franchise-toiminnan kuvaus

Franchising on kahden yrityksen välistä sopimukseen perustuvaa yhteistyötä. Franchise-antaja luovuttaa franchise-ottajan käyttöön valmiin liiketoimintamallin. Yritys saa käyttöönsä nimen, tunnuksen, valmiin liikeidean ja tietotaitoa sopimukseen kirjattujen ehtojen mukaisesti.

ti. Franchise-ottajan on sitouduttava toimimaan ketjun ohjeiden ja käytäntöjen mukaisesti, minkä lisäksi hänen on maksettava liiketoimintamallin käytöstä korvausta franchise-antajalle. (Laakso 2001, 36).

Franchising ei ole toimiala, vaikka näin usein virheellisesti puhutaan. Franchise-toiminnalla ei myöskään ole mitään tekemistä verkostomarkkinoinnin, monitasomarkkinoinnin tai pyramidiorganisaatioiden kanssa. (Suomen Franchising-Yhdistys ry 2012).

Franchise-toiminta voidaan jakaa kolmeen toimintamalliin. Näitä ovat:

1. Product Distribution Franchising, eli tuotejakelu-franchise. Tässä mallissa franchise-ottaja toimii päämiehensä brändin alla ja tämän tuotteiden ja palveluiden jakelijana. Esimerkkejä tästä ovat muun muassa polttoaineen jakeluketjut, virvoitusjuomapullottajat.
2. Business Format Franchising, eli liiketoimintamalli-franchise. Tämä on kaikkein tunnetuin muoto. Siinä franchise-antaja luovuttaa koko liiketoimintamallin. Tässä muodossa franchise-antaja ja franchise-ottaja tekevät vakiomuotoisen kirjallisen sopimuksen. Franchise-ottaja maksaa liittymismaksun ja/tai jatkuvaa palvelumaksua. Franchise-antaja puolestaan tarjoaa alku- ja jatkokoulutusta franchise-ottajalle. Franchise-antaja valvoo ja ohjaa franchise-ottajan liiketoimintaa. Esimerkkejä tästä ovat muun muassa R-kioskit, Tiimarit ja McDonald's.
3. Trade Name Franchising, eli tavaramerkki-franchise. Tässä muodossa franchise-antaja antaa korvausta vastaan oikeuden käyttää omistamaansa ja kehittämäänsä tavaramerkkiä, toiminimeä tai liiketunnusta. Yhteistyö rajoittuu esimerkiksi vain yhteiseen markkinointiin tai hotelliketjun yhteiseen varauspalveluun. (Rissanen 2004, 604).

Tunnetuin ja yleisin näistä toimintamalleista Suomessa on liiketoimintamalli-franchise. Tätä toimintamallia kuvaavat seuraavat piirteet:

1. Jakelutiessä on franchise-ottajan omistamia ja johtamia toimipaikkoja.
2. Osapuolten välillä on vakiomuotoinen, kirjallinen sopimus.

3. Franchise-ottaja maksaa franchise-antajalle liittymismaksun ja/tai jatkuvaluontoista palvelumaksua.
4. Franchise-antaja tarjoaa franchise-ottajalle alku- ja jatkokoulutusta.
5. Franchise-ottaja toimii saman liikemerkin alla ja toimipisteet ovat ulkoisesti yhtenäisiä.
6. Franchise-antaja tarjoaa franchise-ottajalle tukipalveluita, kuten teknistä ja/tai kaupallista tukea.
7. Franchise-antajalla on käsikirja tai muu dokumentti, jolla ohjeistetaan franchise-ottajien liiketoimintaa.
8. Franchise-antaja ei omista merkittävää osuutta franchise-ottajien yrityksistä.
9. Franchise-antaja kontrolloi, valvoo ja ohjaa franchise-ottajien liiketoimintaa.
10. Franchise-ottaja ei saa siirtää franchise-sopimuksen oikeuksia kolmannelle osapuolelle ilman franchise-antajan lupaa. (Tuunanen ym. 2010, 6-7).

#### 5.4 Franchise-toiminnan tunnuspiirteet

Seuraavassa on lueteltu franchise-toiminnan keskeisiä tunnuspiirteitä.

1. Toiminta muodostaa ketjuorganisaation
2. Yhteistyö pohjautuu testattuun ja menestykselliseen liikeideaan
3. Franchise-antaja omistaa ja kontrolloi sekä kehittää jatkuvasti liikeideaa
4. Juridisesti itsenäisiä osapuolia sekä sijoittavat pääomaa toimintaansa
5. Yhteistyökumppaneilla on yhteiset tavoitteet
6. Oikeudet liikeideaan ja muut palvelut luovutetaan erillistä korvausta vastaan
7. Käytössä on toiminnan kirjallinen ohjeistus
8. Sitoutuminen yhteisiin standardeihin ja laatuvaatimuksiin
9. Ketjulla on käytössä yhteinen nimi ja tunnukset
10. Franchise-antaja tarjoaa jatkuvaa toiminnan tukea erillistä korvausta vastaan
11. Osapuolten välillä on kirjallinen sopimus (Mattila, Wathén, Tommila & Rinkinen 1998, 31-32).

## 5.5 Franchise-antajan ja franchise-ottajan velvollisuudet

Franchise-antajalla ja franchise-ottajalla on molemmilla sopimukseen perustuen omia oikeuksia ja velvollisuuksia. Molempien osapuolten on esimerkiksi toimittava lojaalisti toista osapuolta kohtaan. Jos franchise-ottaja syyllistyy sopimusrikkomukseen, on franchise-antajan ilmoitettava rikkomuksesta yrittäjälle kirjallisesti. Jos rikkomus on mahdollista korjata, on yrittäjälle annettava kohtuullinen aika sen korjaamiseksi. Osapuolten on pyrittävä ratkaisemaan ilmenevät erimielisyydet ja toista osapuolta koskevat valitukset hyvässä yhteisymmärryksessä, avoimissa neuvotteluissa. (Tuunanen ym. 2010, 12).

### 5.5.1 Franchise-antajan velvollisuudet

Franchise-antajan on tarjottava franchise-ottajalle alkukoulutus ennen toiminnan aloittamista tai välittömästi aloittamisen yhteydessä. Lisäksi franchise-antajan on tarjottava jatkuvaa kaupallista tai teknistä ohjausta, koko sopimuksen voimassaoloajan. Franchise-antajan on käytettävä liiketoimintakonseptiaan menestyksellisesti kohtuullisen ajan ainakin yhdessä toimipisteessä ennen franchise-toiminnan aloittamista. Franchise-antajan on oltava ketjun toimintamen, tavaramerkkien tai muiden liiketunnusten omistaja tai niiden laillisen käyttöoikeuden haltija. (Tuunanen ym. 2010, 11).

### 5.5.2 Franchise-ottajan velvollisuudet

Franchise-ottajan velvollisuutena on tehdä parhaansa liiketoiminnan kasvattamiseksi, ketjun maineen ja yhteisten ominaispiirteiden säilyttämiseksi. Hänen on toimitettava franchise-antajalle toimintaa koskevia tietoja, jotka ovat tarpeellisia liikkeenjohdollisten neuvojen antamiseksi. Lisäksi franchise-ottajan on annettava franchise-antajan tai tämän edustajan tutustua liiketilaan ja aineistoon, jos franchise-antaja niin vaatii. Franchise-ottaja ei saa ilmaista tietoja (know-how) kolmannelle osapuolelle sopimuksen loppumisen jälkeenkään. (Tuunanen ym. 2010, 11-12).

## 5.6 Franchise-yrittämisen edut aloittavalle yrittäjälle

Franchising on hyvä tapa aloittaa oma liiketoiminta. Franchising on menestyksen kopiointia. Siinä yrittäjä on jo kehittänyt menestyksekkään liiketoimintamallin ja luovuttaa sen käyttöoikeuden toiselle yrittäjälle. Liiketoiminta on siis testattu jo valmiiksi ja yrityksellä on takanaan yleensä jo useita menestyksekkäitä toimintavuosia. (Laakso 2001, 104).

Franchise-yrittäjyys sopii henkilölle, joka haluaa yrittäjäksi, mutta ei ole keksinyt omaa toimivaa liikeideaa. Yrittäjä saa käyttöönsä valmiin toimintakonseptin, koulutuksen ja ketjun tuen. Valmiiksi testattu konsepti ja franchise-antajan tarjoama tuki helpottavat yritystoiminnan aloittamista ja pienentävät epäonnistumisen riskiä. (Laakso 2001, 102).

Franchising tulee nähdä yhtenä yrittäjyyden vaihtoehtona. Se on pitkäaikainen yhteistyösuhde franchise-ottajan ja -antajan välillä. Se vaatii molemminpuolista sitoumusta ja se pitää sisällään riskejä, mutta myös etuja. Ennen franchise-yrittäjäksi ryhtymistä kannattaa selvittää, mitä asioita yrittäjyyteen liittyy. Tietoa franchise-yrittäjyydestä löytyy esimerkiksi Suomen Franchising Yhdistyksen vuosittain julkaisemasta Franchising Suomessa -kirjasta. Julkaisussa on tietoa yrittäjäksi aikoville ja kerrotaan muun muassa mitä franchising on. Lisäksi siinä julkaistaan tuoreita tutkimustuloksia ja tilastoja franchise-alalta Suomessa. (Laakso 1998, 119-120).

## 5.7 Franchise-yrittämisen hyvät ja huonot puolet franchise-ottajan näkökulmasta

Franchising on tiivistä yhteistoimintaa kummankin osapuolen kannalta. Yhteistyösuhhteessa molemmat osapuolet joutuvat ottamaan huomioon myös toisen osapuolen intressit. Tämä asettaa toiminnalle vaatimuksia, mutta luo myös mahdollisuuksia. Jos molemmat osapuolet suhtautuvat oikealla tavalla yhteistyön luomiin mahdollisuuksiin, se tuo molemmille erilaisia yhteistyöetuja. Jos osapuolten suhtautumisessa yhteistyön asettamiin vaatimuksiin on suuri ero, vaatimukset saattavat muodostua riskeiksi ja ongelmiksi. Hyvät ja huonot puolet syntyvätkin yleensä yhteistyön harjoittamisesta, rakenteesta ja sisällöstä. Tärkeää on, että molemmat osapuolet kokevat saavansa yhteistyöstä enemmän etuja kuin haittoja. (Laakso 1998, 100).

Franchise-ottajaan kohdistuvat vaatimukset liittyvät yhteisten pelisääntöjen noudattamiseen, maksujen suorittamiseen franchise-antajalle ja luottamukselliseen toimintaan. Franchise-antajaan kohdistuvat vaatimukset liittyvät konseptin kilpailukykyyn, luotettavuuteen ja siirto-kelpoisuuteen. (Laakso 1998, 108).

#### 5.7.1 Franchise-ottajan rooli

Franchise-ottaja on juridisesti ja taloudellisesti itsenäinen yritys, mutta se on toiminnallisesti riippuvainen muista verkoston jäsenistä. Franchise-ketjun menestyessä myös yksittäinen yritys menestyy. Taloudellinen menestys saavutetaan pitkällä aikavälillä, koska osa tuotoista menee yhteisön turvaamiseen ja toiminnan kehittämiseen. (Laakso 1998, 100).

Hyvänä puolena franchise-toiminnassa voidaan pitää yhteisössä toimimista, koska franchise-yrittäjä toimii osana isompaa kokonaisuutta. Esimerkiksi markkinoinnissa suuri osa tuotantokustannuksista voidaan jakaa ketjun jäsenten kesken. Samoin esimerkiksi hinta- ja sopimusneuvotteluissa voidaan hyödyntää koko ketjun volyymia. Liiketoimintaan liittyvät patentit, tekijänoikeuskysymykset ja tietoliikennejärjestelmien kehittäminen voidaan myös hoitaa keskitetysti. (Mattila ym. 1998, 69-70).

Franchise-yrittäjä on itsenäinen yrittäjä, mutta hänen itsenäisyytensä on osittain rajattu. Yrittäjällä on kuitenkin takanaan organisaation tuki ja hänellä on käytettävissä oman alansa asiantuntijoita ja laaja verkosto kollegoja. Yrittäjä voi myös hyödyntää ketjun toiminnan kehittämiseksi tehtyjä tutkimuksia ja kehitystyön tuloksia, jotka varmistavat kilpailukykyyn kehittämisen. (Mattila ym. 1998, 70).

#### 5.7.2 Suhde franchise-antajaan

Franchising on helppo tapa aloittaa liiketoiminta. Yrittäjä pääsee aloittamaan toiminnan valmiilla ja testatulla liiketoimintamallilla. Hän saa alkukoulutuksen sekä jatkuvaa ohjausta ja tukea franchise-antajalta. Lisäksi hän saa yhteistyö- ja kilpailuetuudet. Rahoituksen hankkiminen on yleensä helppoa valmiiksi neuvoteltujen edullisten ehtojen ansiosta. Yritystoimin-

nan aloittaminen on pyritty tekemään mahdollisimman helpoksi, jotta yrittäjä pääsee heti kiinni liiketoimintaan. (Laakso 1998, 102).

Yrittäjä hyötyy valmiista konseptista myös taloudellisesti. Yrittäjän ei tarvitse maksaa perustamisvaiheessa suunnittelu- ja tuotekehityskustannuksia eikä kärsiä usein ensimmäisinä toimintavuosina tehdyistä opetteluvirheistä, jotka liittyvät esimerkiksi investointeihin. (Laakso 1998, 103).

Turvallisuutta yrittäjälle tuo myös franchise-antajan tarjoama koulutus ja tuki. Jokainen yrittäjä ja yleensä myös henkilökunta koulutetaan. Jatkossa yrittäjä saa franchise-antajalta liikkeenjohdollisen ja teknisen tuen, eli koulutusta, tukitoimintoja ja palveluita edistämään liiketoiminnan harjoittamista yhdenmukaisen konseptin avulla. Franchise-antajan tehtävänä on kehittää järjestelmää ja huolehtia, että kehityksen tuomat kilpailuedut hyödynnetään ketjun kaikissa yrityksissä. Franchise-antaja huolehtii esimerkiksi siitä, että vähittäiskaupassa on aina ajan tasalla oleva tuotevalikoima. (Laakso 1998, 104-106).

Franchise-ottajan kannalta huonona puolena voidaan pitää sitä, että franchise-toiminta on tiukasti valvottua, sopimuspohjaista toimintaa. Tästä johtuen yleisimmät ongelmat liittyvät tulonjakoon ja sopimuksen tulkintoihin. Esimerkiksi yritystoiminnasta luopuminen voi olla hankalaa, koska sopimus on yleensä tehty pitkäksi ajaksi eteenpäin. Myös ostovelvoitteet voivat muodostua ongelmaksi. Yrittäjältä voidaan edellyttää, että tietty osuus hankinnoista on tehtävä franchise-antajan omistamista tai määrittelemistä hankintalähteistä. Ongelmaksi tämä muodostuu silloin, kun hankintalähde ei ole kilpailukykyinen muihin hankintalähteisiin verrattuna. (Laakso 1998, 109-111).

Riskin franchise-ottajalle muodostavat myös mahdolliset puutteet konseptissa tai järjestelmässä. Esimerkiksi välineiden tai resurssien puute voi vaikeuttaa yritystoimintaa. (Laakso 1998, 109-111).

### 5.7.3 Suhde franchise-verkostoon

Franchise-verkostoon kuuluu yleensä useita franchise-ottajia, jotka toimivat saman yrityskuvan ja konseptin mukaisesti. Tämä verkosto tuo tullessaan paljon mahdollisuuksia ja etuja.

Kaikki yritykset ovat esimerkiksi ulkoisesti samannäköisiä ja positiivinen yrityskuva luo mainetta ja tunnettavuutta, joista jokainen franchise-ottaja hyötyy. Vastaavasti myös yhden ketjun jäsenyrityksen sooloilu voi vaikuttaa negatiivisesti kaikkien jäsenten liiketoimintaan. Ketjun jäsenet saavat myös arvokasta tietoa asiakaspalautteista muun muassa tuotteista, palveluista ja muista menestykseen vaikuttavista tekijöistä toisilta ketjun jäseniltä. (Laakso 2001, 108).

Ketjujen keskinäistä kilpailua on rajattu siten, että markkina-alue on jaettu pienempiin markkinapotentiaaliltaan samanvertaisiin alueisiin ja jokainen franchise-ottaja saa hoitaakseen oman alueensa. Ympäristötekijät saattavat kuitenkin vaihdella suuresti, minkä vuoksi yrittäjät voivat menestyvät eri tavalla, vaikka kustannusrakenteet pysyvät samana. Yhteistyön etuina ovat yhteiset markkinointitoimet ja tuotteiden hankinta yhteisostoin, sillä ne tuovat säästöä yksittäiselle yrittäjälle. (Laakso 2001, 108-109).

Laajaan verkostoon kuulumisessa on myös haasteita, esimerkiksi tiedonkulku on hitaampaa. Toiminnan sujumisen ja tehokkuuden kannalta olisi kuitenkin tärkeää, että tieto kulkee nopeasti ja verkoston jäsenet ovat ajan tasalla ketjun kehityksestä. (Laakso 1998, 112).

## 5.8 Franchise-yrittäjyydessä huomioitavia seikkoja

### 1. Rajoitettu vapaus

Franchise-toimintamallissa kaikki yrittäjät sitoutuvat toimimaan ketjun toimintaperiaatteiden mukaisesti. Vaikka yrittäjä omistaa yrityksensä, hän ei voi päättää itsenäisesti kaikista yritystoimintaansa liittyvistä asioista. Franchise-antaja valvoo jokaisen yksikön toimintaa ja edellyttää jokaisen ketjuun kuuluvan yrittäjän toimivan määritellyn toimintamallin mukaisesti. Toimintarajoitukset saattavat turhauttaa yrittäjää, jolla olisi omia ideoita liiketoiminnan kehittämiseksi. (Mattila ym. 1998, 71).

Yrittäjien tuomat ideat ja kokemukset franchise-antaja pyrkii kuitenkin yleensä hyödyntämään. Ideoiden jalostaminen ja testaaminen on franchise-antajan tehtävä. Vaikka franchise-yrittäjä menettääkin osin mahdollisuuden testata itse ajatuksiaan käytännössä, hän välttyy myös idean kehityskustannuksilta ja itse kehittelyyn liittyviltä riskeiltä. (Mattila ym. 1998, 71).



## 2. Tuoton jako

Franchise-yrittäjä ostaa franchise-antajalta valmiin liikeidean ja franchise-antajan tarjoamat maksulliset tukipalvelut. Kun saavutettua tulosta arvioidaan, on huomioitava näistä säästynyt investointi ja vältetyt kulut. (Mattila ym. 1998, 71).

## 3. Rajoitukset yrityksen myynnissä

Franchise-sopimuksessa voi olla rajoituksia liittyen yrityksen myyntiin. Jos franchise-yrittäjällä on käytössään ketjun käyttöön kehitettyjä laitteita tai kalusteita, pidättää franchise-antaja usein itsellään etuosto-oikeuden näihin sopimuksen päättyessä. Tällä tavalla varmistetaan, että järjestelmät eivät siirry kilpailijoille. (Mattila ym. 1998, 72).

Franchise-yrityksen ostajan tulee täyttää ketjun yrittäjälle asettamat vaatimukset. Tämä rajoittaa franchise-yrittäjän mahdollisuuksia myydä yritys kenelle tahansa ostajalle. Hintatasoa pohdittaessa on otettava huomioon, että yrittäjä ei ole itse kehittänyt yrityksen liikeidea ja tuotemerkkiä. (Mattila ym. 1998, 72).

## 4. Riippuvaisuus franchise-antajasta

Franchise-ottaja saa käyttöönsä valmiin toimintamallin ja kattavan tuen liiketoiminnalleen. Lisäksi yrittäjä saattaa odottaa, että franchise-antaja huolehtii markkinoinnista ja ratkaisee päivittäiset ongelmat, joita yrittäjän eteen tulee. Tämä saattaa vaikuttaa siihen, että yrittäjä kokee oman työpanoksensa vaikutuksen vähäiseksi eikä pyri määrätietoisesti edistämään omaa liiketoimintaansa. Yrittäjän omalla toiminnalla on kuitenkin suuri merkitys yrityksen menestykselle. (Mattila ym. 1998, 73).

## 5. Keskinäinen luottamus

Franchise-ottaja ja -antaja toimivat tiiviissä yhteistyössä, jossa molempien tehtävät on määritetty. Franchise-ottajan on luotettava franchise-antajan kykyyn kehittää ketjun toimintaa ja ratkaista ongelmia. Tällainen työnjako antaa franchise-ottajalle mahdollisuuden keskittyä omien asiakkaiden palveluun. Heikkoutena tässä työnjaossa on se, että franchise-ottaja ei voi välttämättä vaikuttaa toiminnan kannalta kriittisiin osa-alueisiin. (Mattila ym. 1998, 73).

## 6. Yrittäjäriski

Vaikka franchise-ottaja saa valmiin liiketoimintamallin ja liikeidean, ei se poista liiketoimintaan liittyvää riskiä. Franchise-yhteistyö voi pienentää yritystoimintaan liittyvää riskiä, mutta ei poista sitä. (Mattiila ym. 1998, 74).

## 6 TUTKIMUSONGELMA JA TUTKIMUKSEN TARKOITUS

Opinnäytetyön tarkoituksena on selvittää, miksi yrittäjät valitsevat franchise-yrittäjyyden sen sijaan, että aloittavat yritystoiminnan oman liikeidean pohjalta. Tutkimus tehdään tällä hetkellä toimivien yrittäjien näkökulmasta. Teoriataustan tarkoituksena on antaa pohjatietoa siitä, millaiset seikat vaikuttavat yritystoiminnan aloittamiseen ja yrittämisen muodon valintaan.

### 6.1 Tutkimusprosessin eteneminen

Tutkimuksen tekeminen alkoi aiheen valinnalla. Lähtökohtana oli oma kiinnostuksemme yrittäjyyteen, erityisesti franchise-yrittäjänä toimimiseen. Tutkimuksen aihe kiinnosti erityisen paljon mediassa esillä olleiden franchise-yrittäjien kokemusten ja kommenttien vuoksi. Esimerkiksi Kainuun Sanomat julkaisi 17.7.2011 artikkelin ”Rautanyrkki”, jossa eräs R-Kioski -yrittäjä kertoi huonoista kokemuksistaan franchise-yrittäjänä.

Opinnäytetyö sisältää myös empiirisen osuuden, jossa kohderyhmänä ovat kainuulaiset franchise-yrittäjät. Tarkoituksena on kyselyn avulla selvittää, miksi he ovat valinneet kyseisen yrittämisen muodon, ja onko franchise-yrittäjyys vastannut heidän odotuksiaan.

Työn empiirinen osuus tehtiin sähköisenä kyselynä Kainuussa toimiville franchise-yrittäjille. Yrittäjillä oli kaksi viikkoa aikaa vastata kyselyyn. Kysely oli osittain kvalitatiivinen ja osittain kvantitatiivinen. Kysely sisälsi strukturoituja kysymyksiä ja avoimia kysymyksiä, joihin vastaajat voivat omin sanoin kertoa odotuksia franchising-yrittäjyydestä sekä yrittäjyyden hyviä ja huonoja puolia. Kyselytulosten tulkinnan tarkoituksena on saada vastaus tutkimusongelmaamme; miksi valita franchise-yrittäjyys?

Kyselyn suorittamisen jälkeen haastattelimme yhtä niistä yrittäjistä, jotka olivat antaneet siihen suostumuksena. Haastattelun tarkoituksena oli saada syvempi kuvaus niistä syistä, jotka olivat vaikuttaneet franchise-toimintamallin valintaan sekä saada lisätietoa siitä, millä tavalla franchise-yrittäjyys oli vastannut etukäteisodotuksia.

## 6.2 Aikaisemmat tutkimukset

Franchise-yrittäjien tyytyväisyydestä on tehty vain vähän tutkimuksia. Suomessa aihetta ovat tutkineet esimerkiksi Hanna Niskanen Lappeenrannan Teknillisestä Yliopistosta vuonna 2008 kauppätieteiden kandidaatin tutkielmaseminaarityössä, jonka aiheena on ”Franchisingyrittäjät ja franchisingtoimintamalli –puhetta tyytyväisyydestä” ja Taru Lääperi Jyväskylän ammattikorkeakoulusta 2010, aiheena ”Franchisingketjun johtaminen ja ketjun sisäinen yhteistyö”.

Ulkomaisista tutkimuksista voidaan mainita esimerkiksi australialaisen Nerilee Hingin tekemät tutkimukset vuosilta 1995 (Franchisee satisfaction: contributors and consequences) ja 1999 (Maximizing franchisee satisfaction in the restaurant sector). Ensimmäinen tutkimus käsittelee franchise-yrittäjien työtyytyväisyyttä yleisesti ja myöhempi tutkimus keskittyy ravintola-alalla toimivien yrittäjien tyytyväisyyteen ja sen kehittämiseen.

## 6.3 Tutkimuksen reliaabelius ja validius

Tutkimuksen luotettavuutta ja pätevyyttä voidaan arvioida monilla mittareilla. Yksi mittari on tutkimuksen reliaabelius, mikä tarkoittaa mittaustulosten toistettavuutta. Tutkimus on reliaabeli, jos useampi tutkija saa samanlaiset tutkimustulokset sen avulla tai samaa henkilöä tutkitaan useita kertoja ja tulos on aina sama. (Hirsjärvi, Remes & Sajavaara 2009, 231).

Toinen tutkimuksen luotettavuutta mittaava käsite on validius eli pätevyys. Validius tarkoittaa kyseisen tutkimuksen tai mittarin kykyä mitata juuri sitä asiaa, mitä halutaan selvittää tai selittää. Tutkimuksessa käytettyjen menetelmien tulee mitata juuri sitä asiaa, mitä tutkija haluaa, mutta toisinaan esimerkiksi kyselylomakkeen vastaukset eivät anna tietoa oikeista asioista. Jos tuloksien perusteella tehdään päätelmiä alkuperäisen tutkimussuunnitelman mukaisesti, tuloksia ei voida pitää luotettavina. (Hirsjärvi ym. 2009, 231-232).

Laadullisen tutkimuksen luotettavuutta voidaan nostaa kertomalla tarkasti, miten tutkimus on suoritettu. Selityksessä tulee kuvata kaikki tutkimusvaiheet sekä aineiston hankkimisen olosuhteet kuten haastattelun kesto ja haastattelupaikka. Tutkimustuloksista tulee kertoa, millä perusteella ja mihin tietoihin pohjautuen päätelmiä on tehty. Tutkimuksen luotettavuut-

ta voidaan lisätä myös käyttämällä useita eri tutkimusmenetelmiä esimerkiksi kyselylomaketta ja haastattelua. Usean menetelmän käyttämisestä käytetään termiä triangulaatio. Myös useiden tutkijoiden ja analyysoijien käyttäminen lisää luotettavuutta. (Hirsjärvi ym. 2009, 232-233).

## 7 TUTKIMUKSEN SUORITTAMINEN JA TUTKIMUSTULOKSET

Opinnäytetyön empiirinen osuus suoritettiin kaksivaiheisena tutkimuksena. Ensimmäisessä vaiheessa kohderyhmänä olivat kaikki kainuulaiset franchise-yrittäjät ja heitä lähestyttiin sähköpostikyselyllä. Toiseen vaiheeseen valittiin sattumanvaraisesti yksi yrittäjä, joka oli ilmaissut halukkuutensa osallistua henkilökohtaiseen haastatteluun.

### 7.1 Kainuussa toimivat franchise-yritykset

Kainuussa toimivat franchise-yritykset listattiin paikkakunnittain. Listauksessa apuna käytettiin Suomen Franchising Yhdistys ry:n Internet-sivuja ja Franchising Suomessa 2010 –teosta. Kainuun yhdeksästä kunnasta kahdeksassa toimii vähintään yksi franchise-ketjuun kuuluva yritys. Koko Kainuussa franchise-yrityksiä on yhteensä 47 kpl, joista 24 eli noin puolet toimii Kajaanissa. Yritykset jakautuvat paikkakunnittain seuraavasti:

#### **Kajaanissa toimivat yritykset: (24 kpl)**

Avis Rent A Car	Body Shop
Europcar	Falck
Gigantti	Hertz
Hesburger	If Myyntipiste
JYSK	Kiinteistömaailma
Kotipizza	Lady Line
Life	Makuuni
Musti&Mirri	Opteam
Pentik	Q Team
R-kioski	Subway
Tapiola	Tiimari
Vianor	VMP Group

#### **Sotkamossa toimivat yritykset: (7 kpl)**

Hesburger	Kotipizza
Pentik	R-Kioski

Tiimari Q Team

Kiinteistömaailma

**Suomussalmella toimivat yritykset: (7 kpl)**

Tiimari R-Kioski

Kotipizza	Rolls
-----------	-------

Q Team Life

Novus K&amp;F Oy

**Puolangalla toimivat yritykset: (1 kpl)**

R-Kiosk

**Kuhmossa toimivat yritykset: (4 kpl)**

Kotipizza      R-Kiosk      Tiimari      Q Team

**Hyrynsalmella toimivat yritykset: (2 kpl)**

R-Kiosk	Q Team
1	1
2	2
3	3
4	4
5	5
6	6
7	7
8	8
9	9
10	10
11	11
12	12
13	13
14	14
15	15
16	16
17	17
18	18
19	19
20	20
21	21
22	22
23	23
24	24
25	25
26	26
27	27
28	28
29	29
30	30
31	31
32	32
33	33
34	34
35	35
36	36
37	37
38	38
39	39
40	40
41	41
42	42
43	43
44	44
45	45
46	46
47	47
48	48
49	49
50	50
51	51
52	52
53	53
54	54
55	55
56	56
57	57
58	58
59	59
60	60
61	61
62	62
63	63
64	64
65	65
66	66
67	67
68	68
69	69
70	70
71	71
72	72
73	73
74	74
75	75
76	76
77	77
78	78
79	79
80	80
81	81
82	82
83	83
84	84
85	85
86	86
87	87
88	88
89	89
90	90
91	91
92	92
93	93
94	94
95	95
96	96
97	97
98	98
99	99
100	100

**Paltamossa toimivat yritykset: (1 kpl)**

Kotipizza

**Vaalassa toimivat yritykset: (1 kpl)**

R-Kiosk

## 7.2 Sähköpostikyselyn suorittaminen ja tulokset

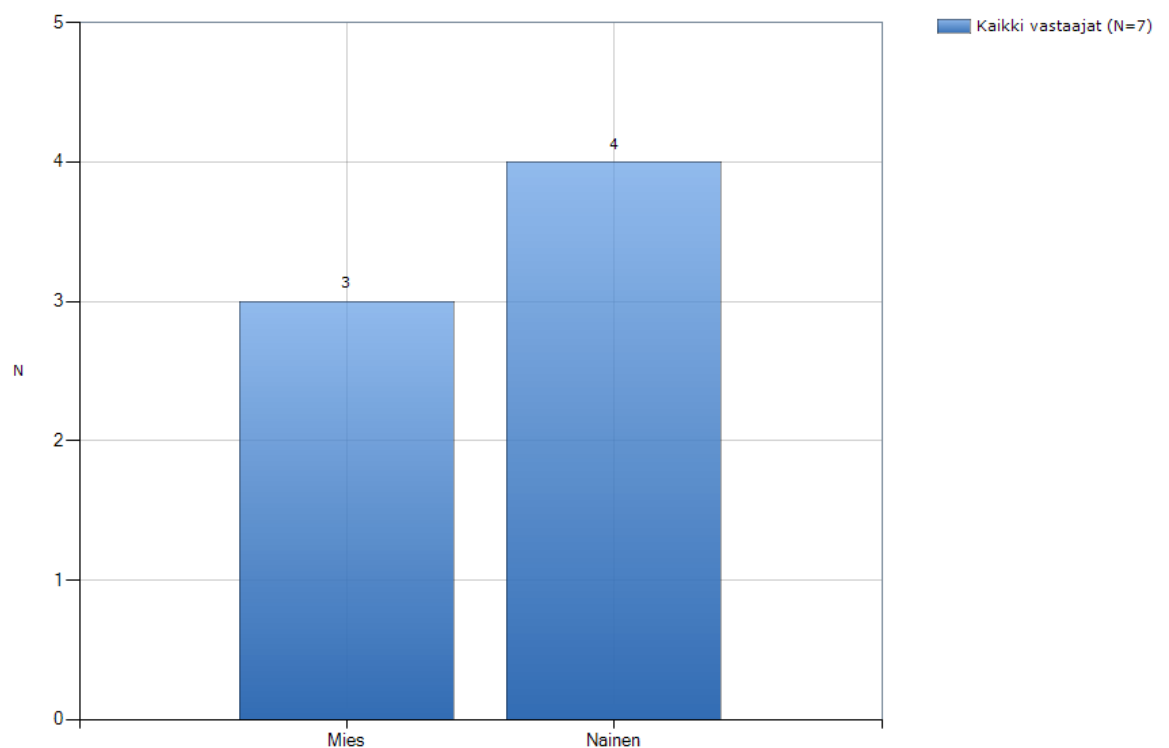
Tutkimus suoritettiin elokuussa 2011 sähköpostikyselynä Digium Enterprise –ohjelman avulla. Sähköpostikysely lähetettiin yhteensä 35 franchise-yrittäjälle. Yrittäjien sähköpostiosoitteet hankittiin suurimmaksi osaksi yritysten Internet-sivuilta. Kaikkien kainuulaisten franchise-yrittäjien sähköpostiosoitteita ei saatu selvitettyä Internetistä, minkä vuoksi heidän sähköpostiosoitteensa kysyttiin puhelimitse. Kaikkien yrittäjien osoitteita ei kuitenkaan saatu ja osa kieltäytyi tutkimuksesta, joten tutkimukseen osallistuvien määrä supistui tässä vaiheessa. Kysely lähetettiin kaikille niille yrittäjille, joiden sähköpostiosoitteet saatiin hankittua. Tämän

lisäksi yksi yrittäjä toivoi saavansa kyselyn paperiversiona, joten se postitettiin hänelle kirje-postina.

Kyselyn vastausaika oli kaksi viikkoa. Sähköiseen kyselyyn vastasi yhteensä kuusi yrittäjää, minkä lisäksi yksi vastaus tuli kirjallisesti. Postitse tulleen vastauksen tiedot syötettiin Digium Enterprise –ohjelmaan, jotta vastausten tilastoiminen ja vertaileminen on helpompaa.

Vastaajien sukupuoli jakautui hyvin tasaisesti. Vastaajista naisia oli neljä ja miehiä kolme. Nuorin vastaajista oli 25-vuotias ja vanhin 54-vuotias.

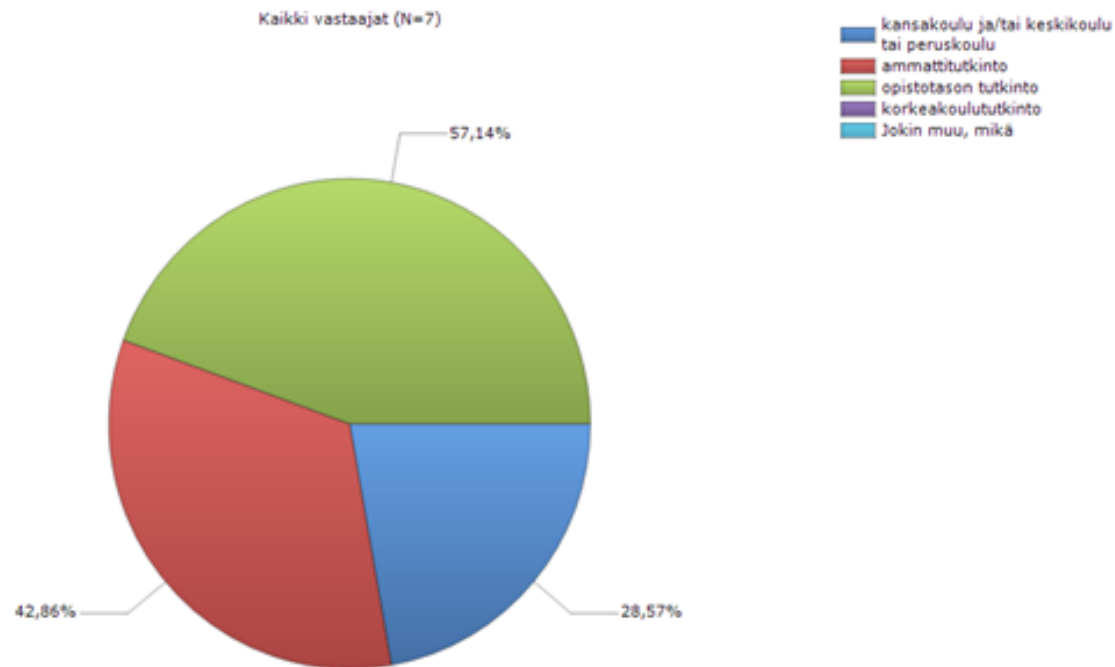
Vastaajat jakautuivat paikkakunnittain seuraavasti: kajaanilaisia yrittäjiä kolme, suomussalmelaisia kaksi, sotkamolaisia yksi ja kuhmolaisia yksi.



**Kuvio 5.** Sukupuolijakauma



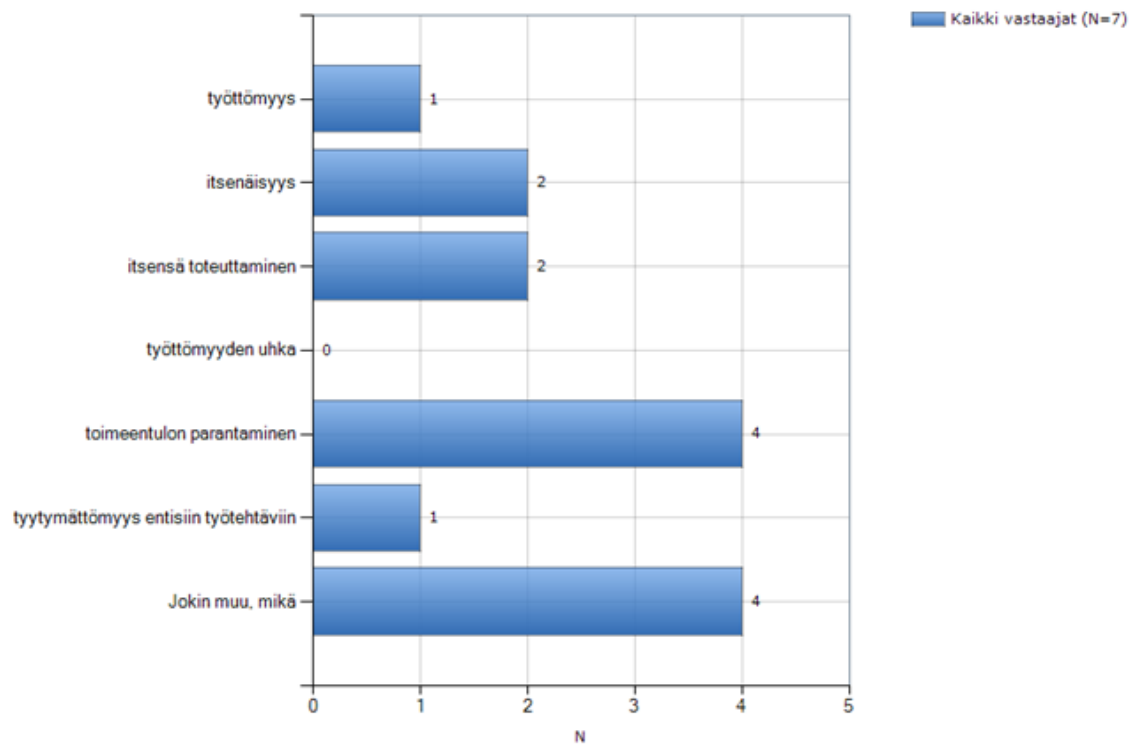
Vastaajista neljällä oli taustalla opistotason tutkinto ja kolmella oli ammattitutkinto. Yksi yrittäjästä oli siirtynyt työelämään peruskoulun jälkeen. Yksikään vastaajista ei ollut suorittanut korkeakoulututkintoa. Kuvio 6 kuvaa vastaajien koulutustaustaa.



**Kuvio 6.** Koulutustausta

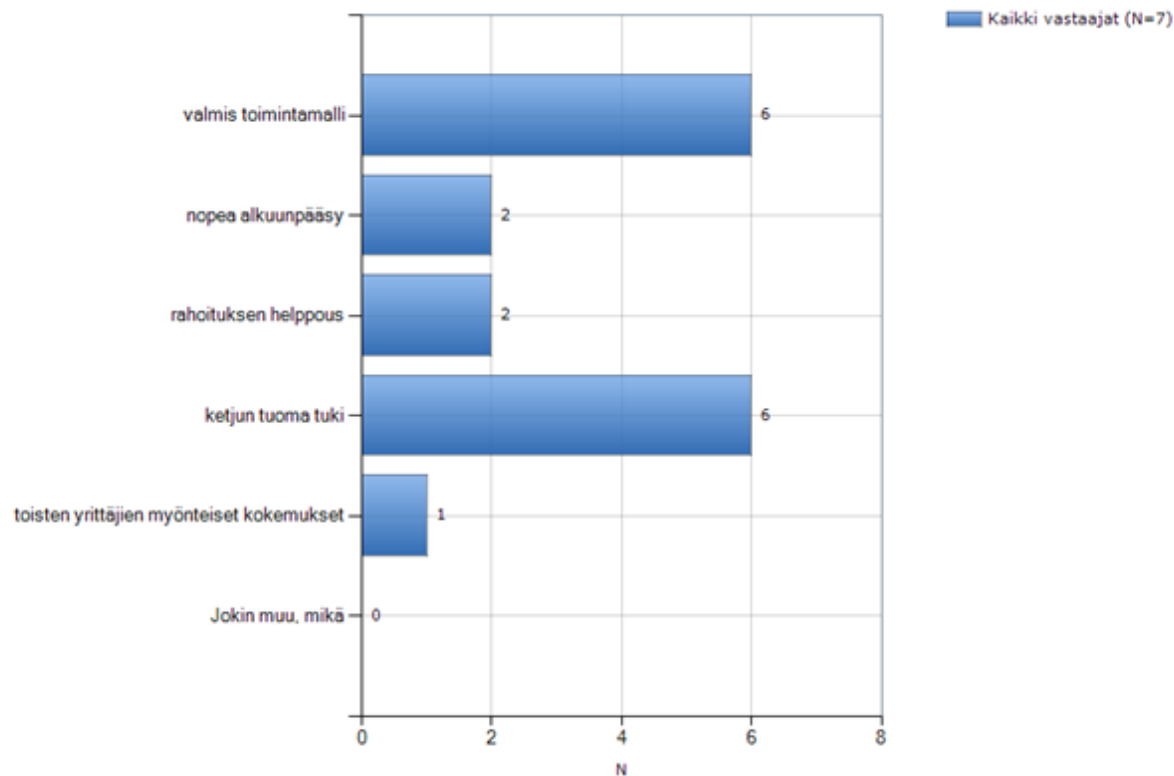
Yleisin kouluttautumisala vastaajilla oli kaupallinen ala. Lisäksi yrittäjissä oli autoalan ja ravitsemusalan koulutuksen saaneita.

Tutkimus osoitti, että yrittäjäksi ryhtymisen syitä oli useita. Kuviossa 7 nähdään, mitkä tekijät ovat vaikuttaneet eniten vastaajien yrittäjäksi ryhtymiseen. Puolet yrittäjistä kertoi yhdeksi syyksi toimeentulon parantamisen. Itsenäisyys ja itsensä toteuttaminen oli motivaattorina kolmasosalla vastaajista. Yksi vastaajista kertoi syyksi työttömyyden, mutta kukaan yrittäjistä ei ollut tehnyt valintaa sen vuoksi, että olisi ollut työttömyysuhan alaisena.



**Kuvio 7.** Yrittäjäksi ryhtymisen syitä

Franchise-yrittäjyyden valintaan vaikuttavat tekijät olivat suurimmalla osalla valmis toimintamalli ja ketjun tuoma tuki. Vastaajista kaksi mainitsi syyksi nopean alkuunpääsyn ja rahoituksen helppouden. Vain yksi vastaaja kertoi syyksi toisten yrittäjien myönteiset kokemukset. Kuviossa 8 voidaan nähdä, mitkä tekijät vaikuttivat eniten franchise-yrittäjyyden valintaan.



**Kuvio 8.** Franchise-yrittäjyyteen vaikuttavat tekijät

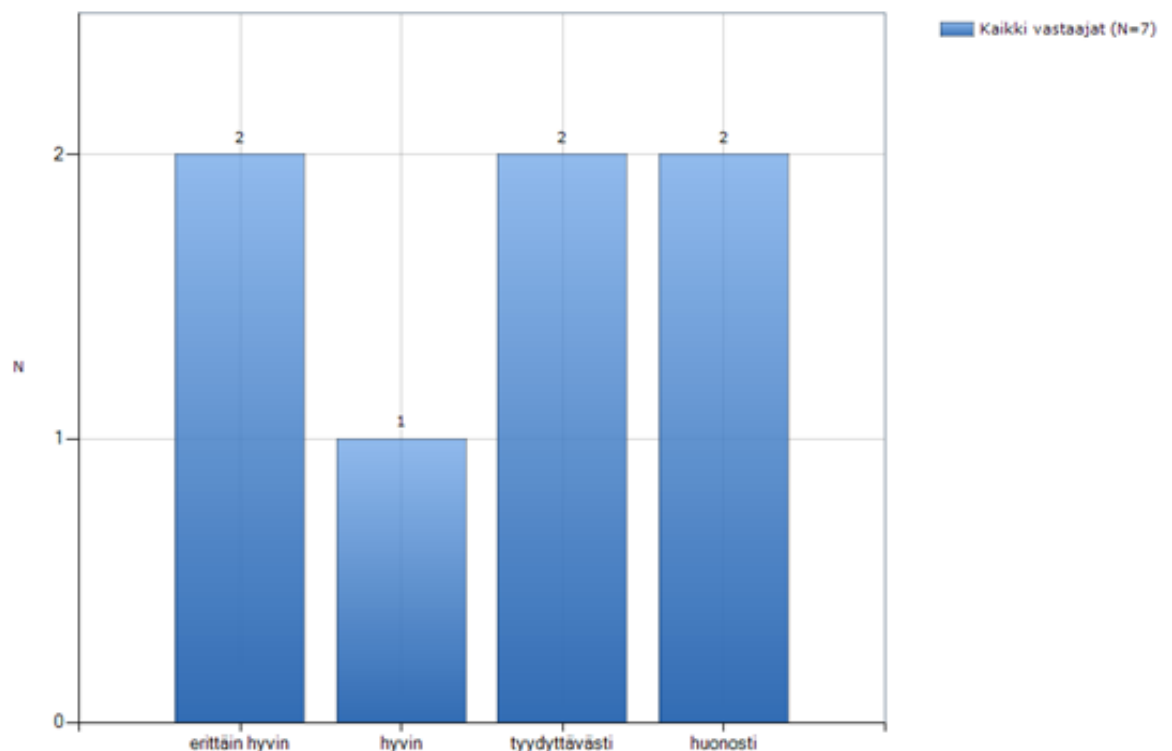
Odotukset franchise-yrittäjyydestä vastaavat hyvin syitä franchise-yrittäjäksi ryhtymiselle. Aloittamisen uskottiin olevan helppoa, kun liikeideaa, liikkeen sisustusta ja tuotteita ei tarvitse miettiä itse. Toimeentulon uskottiin olevan turvattu sekä tulojen hyvät ja tasaiset. Lisäksi odotettiin, että toiminta on suhteellisen itsenäistä ja omia ideoita saa tuoda esille.

Kysymys 7 oli avoin kysymys. Siinä vastaajia pyydettiin kertomaan, millaisia odotuksia heillä oli ollut franchising-yrittäjyydestä. Yksi tutkimukseen osallistuvista oli jättänyt vastaamatta kysymykseen. Yrittäjät kuvailivat odotuksiaan seuraavasti:

- ”Parempi toimeentulo.”
- ”Tulot olisi tasaiset ja hyvät, vakuuttava aloituslaskelma, ketjulta saa tukea, työhön perehdytys olisi kattavaa, ketjun maine asiakkaiden keskuudessa olisi hyvä, toiset yrittäjät ovat tyytyväisiä valintaansa.”
- ”Turvattu toimeentulo, ketjun tuki yrityksen aloittamiseen, hyvät tuotteet ja helppo työ hyväksi testatuilla työmenetelmillä.”
- ”Suhteellisen vapaa toimintamalli, tuloksekkaan työn antama tyydytys, verkoston tuki.”

- *"Helppo ryhtyä, kun ei tarvitse miettiä liikkeen sisustusta, tuotteita, tuotteiden hintoja, mistä tilaat tuotteet ym. kaikki on valmiina".*
- *"Itsenäisyys, yrittäjyys, omien ideoiden tuominen."*

Vastaajista kaksi oli sitä mieltä, että odotukset täyttyivät erittäin hyvin. Yhden mielestä odotukset täyttyivät hyvin. Kaikki vastaajat eivät olleet kokeneet saaneensa vastinetta odotuksille ja vastaajista kaksi oli sitä mieltä, että odotukset toteutuivat huonosti.



**Kuvio 9.** Odotusten täyttyminen

Kysymys 9 oli avoin kysymys, jossa pyydettiin kertomaan, mikä franchising-yrittäjyydessä on ollut hyvää. Positiivisiksi puoliksi olivat lueteltu seuraavat asiat:

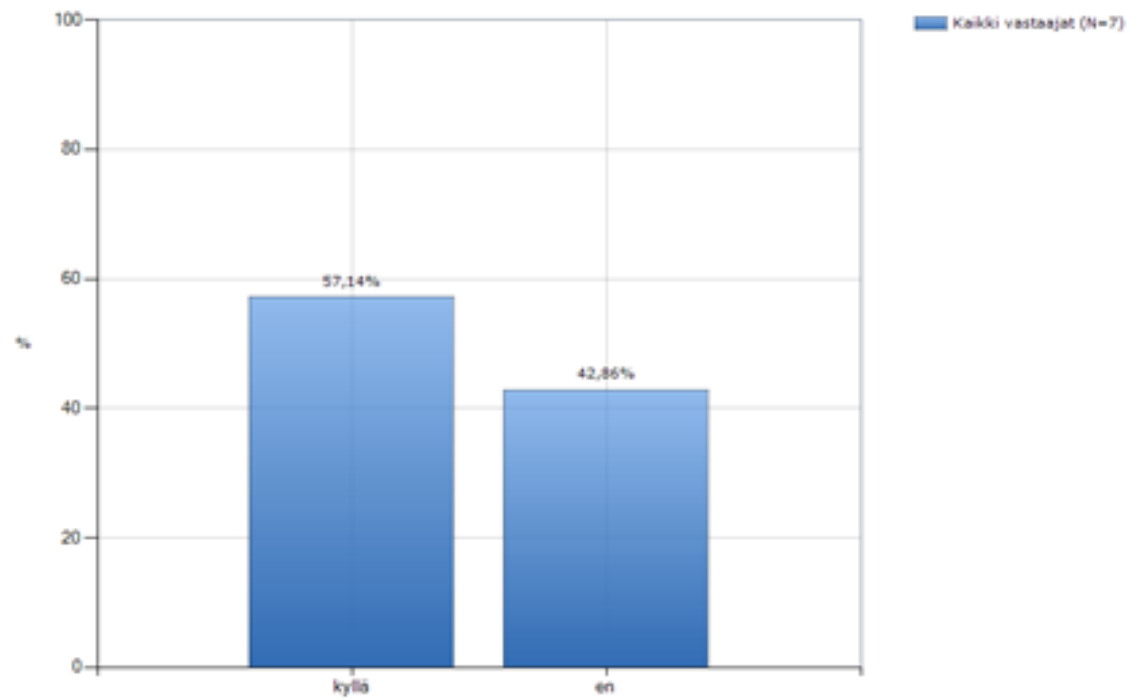
- *"Voi aloittaa pienellä pääomalla."*
- *"Juurikin se 'helppous, kun ei tarvitse alusta asti lähteä miettimään minkälaisen ravintolan haluaa perustaa, vaan kaikki on 'valmiina'. Siksi nuo beittomerkit, on aina suuri työ tietenkin perustaa yritys, rakentaa se lattiasta kattoon ja saada kaikki valmiiksi. Ketjun apu kaikissa asioissa on mahtava juttu."*

- *"Vertaistuki toisilta samassa tilanteessa olevilta kauppailta, valmiit markkinointi ja mainoskampanjat, tällä hetkellä ei paljon hyvää sanottavaa ole."*
- *"Hyvät tuotteet/palvelukonsepti, hyvä prändi, mahdollisuus kehittää toimipistettä."*
- *"Helppo aloitus, valmis konsepti käytettäväksi (tilat, koneet ja laitteet sekä järjestelmät, tuotteet), saman ketjun muiden yrittäjien tuki ja yhteishenki, yleensäkin yrittäjyydessä se, että teet töitä itselle."*

Kysymys 10 oli avoin kysymys, jossa pyydettiin kertomaan, mikä franchising-yrittäjyydessä on ollut huonoa. Yrittäjät kuvasivat huonoja puolia seuraavalla tavalla:

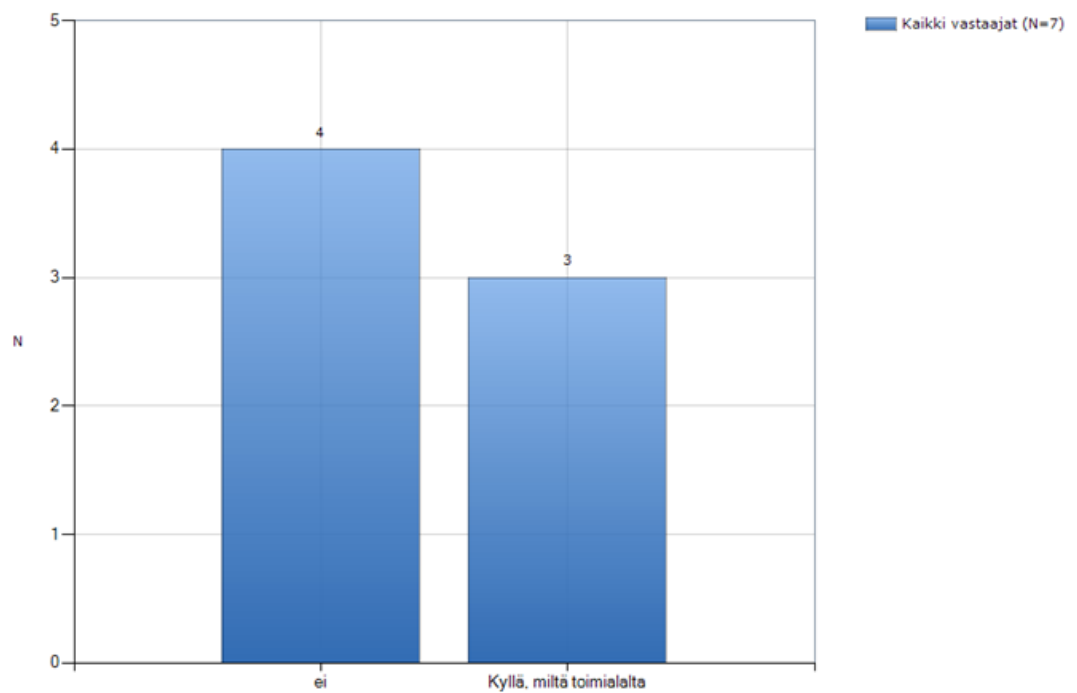
- *"Toimeentulo ei vastannut odotuksiani. Kun lopetan kesken sopimuskauden (5 v.), niin joudun maksamaan silti aloitusmaksun kokonaan."*
- *"Päämiehen iso siivu tuloksesta."*
- *"Ketjuohjaus aukioloajoissa, franchising-antaja vie suurimman osan liikepaikan tuotosta, yrittäjän osuus erittäin pieni, erilliset maksut franchising-antajalle. Yleensäkin franchising-yrittäjän taloudellinen tilanne verrattuna siihen, miten hyvin liikepaikka tuottaa franchising-antajalle."*
- *"Ketjussa ei välttämättä oteta huomioon todella pieniä yrityksiä. Isot yritykset ovat ketjulle tärkeimpiä."*
- *"Joissakin tilanteissa ketjuohjaus, joskus suuri byrokratia, iso katto organisaatio ei tiukassa kilpailutilanteessa ole kustannustehokas."*
- *"Ketju on epäluotettava kumppani, kauppias jää joka tilanteessa alakynteen ja kusetetaan sumeilematta, laskentapalvelut pakotetaan ostamaan ketjulta ja ne ei ole luotettavat, kaiken maksumiehenä on kauppias, ketju vaan kerää hyödyn itselleen, irrottautuminen on vaikeaa, kuvittelee olevansa yrittäjä, mutta todellisuudessa on vain palkollinen yrittäjän riskillä."*
- *"Eipä tule mieleen huonoja juttuja, kun tiesi alussa mihin on rupeamassa."*

Yrittäjiltä kysyttiin, suosittelevatko he franchise-yrittäjyyttä toisille yrittäjyyttä harkitseville. Mielipiteet asiasta jakautuivat melko tasaisesti. Kuvioista 10 voidaan nähdä, että hieman yli puolet yrittäjistä voisi suositella kyseistä yrittämisen muotoa.



**Kuvio 10.** Suositteletko franchising-yrittäjyyttä?

Neljällä vastaajalla seitsemästä oli aiempaa kokemusta yrittäjyydestä, kolme yrittäjää oli aloittanut uransa franchise-ottajana.



**Kuvio 11.** Aikaisempi kokemus yrittäjyydestä

Lopuksi yrittäjiä pyydettiin kommentoimaan yrittäjyyttä ja kokemuksiaan franchise-toiminnasta omin sanoin. Vain yksi vastaaja oli kirjannut kokemuksiaan.

*”En ikinä ala enää franchising-yrittäjäksi, se tulee todella kalliiksi yrittäjälle ja mitään et itse voi oikeasti päättää uhkasakot on päällä jos teet tätä tai et tee sitä tai tätä ja irti ei pääse ilman tajutonta määrää rahaa.”*

### 7.3 Henkilökohtainen haastattelu

Sähköpostikyselyssä tiedusteltiin yrittäjien halukkuutta osallistua henkilökohtaiseen haastatteluun, jossa he voisivat tarkemmin kuvailla kokemuksiaan. Yrittäjistä kolme ilmoitti olevansa valmis osallistumaan haastatteluun ja yksi heistä haastateltiin. Haastateltava valittiin sattumanvaraisesti.

Haastateltava yrittäjä toimii ravintola-alalla, jolle hän on myös kouluttautunut. Hän oli toiminut työntekijänä saman ketjun toimipaikassa aiemmin ja tiesi aloittaessaan ketjun toimintatavat melko hyvin. Yrittäjän mukaan hänen ammattikoulussa hankittu koulutuksensa ei antanut riittävästi eväitä yrittäjänä toimimiseen, mutta kokemukset saman ketjun työntekijänä ja itse hankittu lisäkoulutus lisäsivät uskallusta oman yrityksen perustamiseen. Kysymykseen ”Antoiko koulutuksesi riittävän hyvät pohjatiedot franchise-yrittäjänä toimimiselle”, haastateltava vastasi:

*”Ei ehkä se ammattikoulu niinkään vaan aika paljon on pitänyt itse opiskella ja se yrittäjäkoulu piti käydä, ilman sitä ei olis ollu rahkeita tähän hommaan. Ja ennen olin ravintolapäällikkönä ja sieltä sai aika hyvin pohjaa tähän ketjun toimintaan sitten. Siitä uskalsi sitten niinku lähteä tähän hommaan.”*

Yritystoiminnan kannalta haastateltava arvioi eniten olleen apua yrittäjäkurssista. Hän arvioi myös, että ammattikorkeakoulussa olisi saanut paremmat valmiudet yritystoimintaan kuin ammattikoulussa. Yrittäjäksi ryhtyminen ei ole ollut itsestään selvää vaan ajatus on syntynyt vähitellen.

*”Aina oon aatellu, että en ikinä perusta omaa yritystä. Siihen asti, no tuolla entisessä työpaikassa mä olin 1,5 vuotta en sielläkään vielä alussa aatellu, että oma yritys joskus ois. Aina on ollu semmonen mielipide, että ei omaa yritystä, mutta elämä vie sitten.”*

Kiinnostus oman yrityksen perustamiseen lähti halusta saada lisää vastuuta. Työtehtävät entisessä työpaikassa olivat tuttuja ja haastateltava koki, että hän haluaisi tehdä vielä enemmän ja kehittyä työssään. Yrittäjän vanhemmat ja puoliso kannustivat yrittäjyyteen, erityisesti avopuoliso oli mukana miettimässä muun muassa sopivaa liiketilaa. Myös samanikäisen ystävän yritystoiminnan aloittaminen rohkaisi kokeilemaan omaa pärjäämistään.

Ennen yrityksen perustamista haastateltava hankki tietoa ja osaamista yrittäjäkurssilta. Franchise-yrittäjyyttä ja –sopimuksia koskevaa tietoa hän haki Internetistä. Myös keskustelut franchise-ketjun kanssa olivat olleet tärkeitä ja niistä haastateltava oli saanut paljon hyödyllistä tietoa. Asiantuntijatahoista ELY-keskus oli mukana yritystoiminnan aloittamisessa tarjoamalla asiantuntijapalvelua esimerkiksi kannattavuuslaskelmissa. Kaiken kaikkiaan haastateltava mietti yrityksen perustamista noin puoli vuotta ennen kuin alkoi viedä asioita eteenpäin. Yrittäjätestit eivät olleet hänelle tuttuja eikä hän käyttänyt niitä apuna miettiessään omia yrittäjäominaisuuksiaan.



## 8 YHTEENVETO JA JOHTOPÄÄTÖKSET

Opinnäytetyö on rajattu koskemaan kainuulaisia franchise-yrittäjiä ja heidän syitänsä valita franchising yrittämisen muodoksi. Opinnäytetyön laadun ja luotettavuuden kannalta tärkeitä seikkoja ovat kysymysten asettelun onnistuminen ja vastaajien määrä. Kysely lähetettiin 35 yrittäjälle ja heistä 7 vastasi, joten vastausprosentiksi tulee 20. Vastausprosentin jäädessä alhaiseksi tuloksia ei voida yleistää. Henkilökohtaiseen haastatteluun osallistui yksi henkilö, joten kokemusten vertaileminen on hankalaa.

Kukaan yrittäjistä ei ole suorittanut korkeakoulututkintoa. Seitsemästä vastaajasta kuudella on opistotason tutkinto tai ammattitutkinto, yhdellä on koulutustasona peruskoulu. Tämä vastaa yleistä koulutustasoa suomalaisilla yrittäjillä.

Yrittäjyyskatsauksen mukaan yrittäjien koulutustaso on perinteisesti ollut alempi kuin palkansaajilla ja usein ammattikoulu tai peruskoulu on ollut lähtötasona. Yrittäjät ovat hankkineet ammattitaitonsa työtä tekemällä, koulutustaso on kuitenkin noussut jatkuvasti. Vuonna 2009 korkeakoulututkinnon suorittaneita yrittäjiä oli Suomessa 40 prosenttia, vuonna 1997 heitä oli alle neljännes. Tilastoissa eivät ole mukana kaikki yhtiömuotoisissa yrityksissä työskentelevät henkilöt, mikä vääristää kuvaa koulutustasosta. (Yrittäjyyskatsaus 2011, 112).

Yrittäjiltä vaaditaan oma-aloitteisuutta, rohkeutta ja kovaa työntekoa. Monet menestyvistä yrittäjistä ovat ansainneet paikkansa kovalla työnteolla ja riskien ottamisella, mutta he eivät välttämättä ole menestyneet koulussa.

Yrittäjien kuvaamat motiivit yritystoiminnan aloittamiselle vastasivat hyvin Koirasen kuvaamia yrittäjyyden vaikuttimia. Vastauksista korostuivat ns. välinemotiivit eli keino ansaita rahaa ja parantaa toimeentuloa sekä alan vaihto. Muita syitä olivat esimerkiksi kiinnostava yritys ja halu toimia yrittäjänä. Vain yhdellä vastaajana vaikuttimena oli työttömyys. Parempi toimeentulo oli myös mainittu useissa vastauksissa ennakko-odotuksena yrittäjyystoiminnan aloittamiselle.

Yrittämisen muodon valinnan syissä ei tullut yllätyksiä. Suurin osa yrittäjistä oli halunnut päästä nopeasti ja helposti alkuun yritystoiminnassa, mikä on mahdollista valmiin toiminta-

mallin avulla. Kaikki yrittäjät mainitsivat myös ketjun tarjoaman tuen yhtenä syynä franchising-mallin valintaan. Nämä samat asiat toistuvat myös franchise-ketjujen kuvauksissa yrittäjänä toimimisesta. Kyselyyn vastanneista yrittäjistä kolme koki odotusten täyttyneen vähintään hyvin, mutta myös pettymyksiä oli koettu.

Franchise-yrittäjyyden valintaan vaikuttaneet syyt kuten helppous ja ketjun tuki oli mainittu myös parhaiksi puoliksi yrittäjyydessä. Yrittäjäksi aikovan on kuitenkin hyvä muistaa, että valmis konsepti ei tarkoita sitä, että kaikki yritystoiminnan osa-alueet tuodaan valmiina eteen. Yrityksen perustaminen vaatii selvitys- ja paperityötä ja esimerkiksi kirjanpitoa ei välttämättä hoideta ketjun puolesta. Yritystoiminnan aloittamisessa apua on kuitenkin tarjolla useilta tahoilta.

Aloittamisen helppous näkyy esimerkiksi toimitilojen sisustamisessa ja tavaroiden hankinnassa. Ketju tarjoaa valmiit sisustusratkaisut ja antaa ohjeet siitä, mistä tuotteet ja välineet hankitaan. Jatkossa apua on saatavilla esimerkiksi ketjun yhteisen markkinoinnin muodossa.

Suurimmat pettymykset franchise-yrittäjyydessä liittyivät rahaan ja toimeentuloon. Yrittäjät kokivat, että ketju vie liian ison osan tuotosta, minkä vuoksi yrittäjän osuus ja toimeentulo jää pieneksi suuresta työmäärästä huolimatta. Erityisen paljon haasteita tämä aiheuttaa pienille yrityksille. Yrittäjät eivät välttämättä osaa ottaa huomioon esimerkiksi liikepaikan sijaintia kannattavuuslaskelmissa. Saman ketjun eri yrittäjien tulotaso voi vaihdella huomattavasti riippuen siitä, sijaitseeko toimipaikka suuren kaupungin vilkkaalla kauppapaikalla vai pienen kylän pienempien asiakasvirtojen äärellä. Näin esimerkiksi R-kioskiyrittäjien keskimääräinen tulotaso ei anna realistista kuvaa tuotosta, sillä yksikkökohtaiset erot voivat olla merkittäviä.

Myös pitkä sitoutumisaika koettiin huonona puolena, erityisesti silloin, kun oma toimeentulo jää pieneksi. Yrittäjän tilanne on huono, sillä ketjut veloittavat aloitus- tai sanktiomaksun, jos yrittäjä irtisanoo sopimuksen ennen sopimuskauden päättymistä. Sopimuskaudet ovat yleensä pitkiä, keskimäärin noin viisi vuotta. Pisimmillään sopimus voi kestää kymmeniä vuosia.

Yrittäjien on tutustuttava sopimukseen hyvin ennen kuin allekirjoittavat sen. Haasteena on, että asiakasmääriä ja tuottoja ei voi etukäteen tietää vaan kaikki perustuu arvioihin. Yrittäjä ottaa siis ison riskin, vaikka saa ketjulta tukea. Kyselyssä huomio kiinnittyi siihen, että kaikki yrittäjät eivät tieneet, kuinka pitkäksi ajaksi he olivat sitoutuneet toimimaan franchise-

ottajana. Sopimusta laadittaessa on tarkistettava kaikki yksityiskohdat, jotta yllätyksiä ei myöhemmin tule. Tässä vaiheessa asiantuntijoiden käyttäminen voi auttaa välttämään suurimmat karikot.

## 8.1 Tutkimuksen luotettavuuden arviointia

Tutkimusta aloittaessamme osasimme odottaa huonoa vastausprosenttia. Arvioimme yrittäjien olevan niin kiireisiä työssään, että he eivät halua käyttää aikaansa kyselyihin vastaamiseen. Tutkimuksen aikana osa yrittäjistä antoi myös viitteitä siihen suuntaan, että he eivät halunneet kommentoida asioita, ehkä heitä oli kielletty kommentoimasta yrittäjyyttä ketjun toimesta. Olimme kuitenkin yllättyneitä siitä, että vastauksia tuli lopulta niin vähän, vaikka muistutimme yrittäjiä sähköpostiviestillä, kun vastausaikaa oli kulunut viikon verran.

Vastauksista saattoi havaita jo kirjallisuudesta luetut kokemukset. Franchising-yrittäjyyden hyvät ja huonot puolet olivat samoja sekä kirjallisuudessa että tutkimuksessa. Haastattelemamme yrittäjän kokemukset olivat erittäin myönteiset, mutta hänellä oli taustalla jo kokemusta ketjusta työntekijän näkökulmasta. Olisi ollut hedelmällisempää saada haastateltavaksi yrittäjä, joka on törmännyt vastoinkäymisiin urallaan. Ajan puutteen vuoksi haastattelut jouduttiin rajaamaan yhteen, mikä on harmillista, sillä useampi haastattelu olisi antanut paljon enemmän aineksia johtopäätösten tekemiseen.

Tuloksia analysoidessamme huomasimme, että olimme jättäneet monta oleellista kysymystä kysymättä. Esimerkiksi tieto siitä, olivatko yrittäjät harkinneet muita yrittämisen muotoja kuin franchising jäi kysymättä. Tutkimuslomakkeen testaaminenkaan ei olisi tässä auttanut, jos emme olisi osanneet pohtia asiaa vielä askeleen eteenpäin siihen tilanteeseen, kun teemme päätelmiä vastauksista.

Tutkimustulokset eivät tuottaneet yllätystä vaan ne vastasivat kirjallisuudesta saatua tietoa. Tutkimuksen voidaan katsoa olevan toistettavissa. Tutkimuksen validius kärsi siitä, että eri tutkimusmenetelmien käyttäminen jäi vähäiseksi. Henkilökohtaisten haastattelujen määrän lisääminen olisi antanut enemmän tietoa. Myös kysymyslomakkeen kysymysten asettelu olisi voinut olla parempi, jolloin validius olisi lisääntynyt. Nyt päätelmien tekeminen oli haastavaa, koska kyselyn avulla saadut tiedot olivat niukkoja.

## LÄHTEET

### Kirjallisuus:

Hirsijärvi, S., Remes, P. & Saravaara, P. 2009. Tutki ja kirjoita. Hämeenlinna: Kariston Kirjapaino Oy.

Holopainen, T. 2006. Yrityksen perustajan opas –silta yrittäjyyteen. Helsinki: Edita Prima Oy.

Holopainen, T. & Levonen, A-L. 2001. Yrityksen perustajan opas. Helsinki: Edita Oyj.

Kinkki, S. & Lehtisalo, A. 1994. Yritykset 1, 2, 3- Yritystoiminnan oppimateriaali. Porvoo: Werner Söderström Osakeyhtiö.

Laakso, H. 1998. Franchising yrityksen toimintamallina. Helsinki: Oy Edita Ab.

Laakso, H. 2001 Franchising – Yrittäjyys. Helsinki: Oy Edita Ab.

Mattila, K., Wathén, A., Tommila, M. & Rinkinen, P. 1998. Franchising – käsikirja. Jyväskylä: Gummerus Kirjapaino Oy.

Puustinen, T. 2006. Avain omaan yritykseen. Kirjakas.

Rissanen, T. 2004. Yrittäjän käsikirja 2004. Saarijärvi: Kustannusosakeyhtiö Pohjantähti Poststar Ltd.

Räinä, J. 2011. Rautanyrkki 2011. Kainuun Sanomat 17.7.2011, 4-7.

Tuunanen, M & Torikka, J. (toim.) 2010. Franchising Suomessa 2010. Karprint Oy.

Työ- ja elinkeinoministeriö. 2011. Yrittäjyyskatsaus 2011. Helsinki: Edita Publishing Oy.

Työvoima- ja elinkeinokeskus. 2006. Yrityksen perustamisopas – käytännön perustamistoimet. Helsinki: Edita Prima Oy.

### Internet-lähteet:

Internix yrittäjyyden oppimisympäristö 2012. Saatavilla:  
<http://internetix.fi/opinnot/opintojaksot/6tekniikkatalous/yrittajyys2/yrittajyyden.htm>  
 (Luettu 27.2.2012).

Koiranen, M. 2000. Ole yrittäjä – Sisäinen ja ulkoinen yrittäjyys. Verkkodokumentti. Viitattu 30.11.2011.  
[www.yrittajakoulu.fi/yrittajyyden\\_oppia/dokumentit/document.asp?UID=12004&docID=121](http://www.yrittajakoulu.fi/yrittajyyden_oppia/dokumentit/document.asp?UID=12004&docID=121)

Yrittäjyyskasvatuksen virtuaalinen oppimisympäristö 2010. Saatavilla:  
[http://www.yvi.fi/sanakirja/o/omachtoinen\\_yritt%C3%A4jyys](http://www.yvi.fi/sanakirja/o/omachtoinen_yritt%C3%A4jyys) (Luettu 15.12.2011).

Yrittäjyyskasvatuksen virtuaalinen oppimisympäristö 2010. Saatavilla:  
[http://www.yvi.fi/sanakirja/u/ulkoinen\\_yrittäjyys\\_\(entrepreneurship\)](http://www.yvi.fi/sanakirja/u/ulkoinen_yrittäjyys_(entrepreneurship)) (Luettu 15.12.2011).

Yrittäjyyskasvatuksen virtuaalinen oppimisympäristö 2010. Saatavilla:  
[http://www.yvi.fi/sanakirja/u/ulkoinen\\_yritt%C3%A4jyys](http://www.yvi.fi/sanakirja/u/ulkoinen_yritt%C3%A4jyys) (Luettu 15.12.2011).

Suomen Franchising Yhdistys ry 2012. Saatavilla:  
<http://www.franchising.fi/index.php?p=16> (Luettu 2.1.2012).

Suomen Franchising Yhdistys ry 2012. Saatavilla:  
<http://www.franchising.fi/index.php?p=12> (Luettu 28.2.2012).

Uusyrityskeskus 2011. Saatavilla:  
[http://www.uusyrityskeskus.fi/sites/uusyrityskeskus.molentum.fi/files/perustamisopas\\_2011\\_uyk.pdf](http://www.uusyrityskeskus.fi/sites/uusyrityskeskus.molentum.fi/files/perustamisopas_2011_uyk.pdf) (Luettu 15.2.2012).

#### Virallislähteet:

Osakeyhtiölaki 21.7.2006/624. Saatavilla:  
<http://www.finlex.fi/fi/laki/ajantasa/2006/20060624> (Luettu 15.2.2012).  
<http://www.finlex.fi/fi/laki/ajantasa/2006/20060624/osakeyhtiolaki> (Luettu 15.2.2012).

Osuuskuntalaki 28.12.2001/1488. Saatavilla:  
<http://www.finlex.fi/fi/laki/ajantasa/2001/20011488> (Luettu 15.2.2012).

Työttömyysturvalaki 30.12.2002/1290.

Yrittäjän eläkelaki 22.12.2006/1272. Saatavilla:  
<http://www.finlex.fi/fi/laki/ajantasa/2006/20061272> (Luettu 14.3.2012).

## LIITTEET

### Kysely

#### **Arvoisa vastaanottaja!**

Olemme kaksi Kajaanin ammattikorkeakoulun aikuiskoulutuksen opiskelijaa. Teemme opinnäytetyön aiheesta Franchising-yrittäjyys Kainuussa.

Tämän kyselyn avulla haluamme selvittää, miksi yrittäjät ovat valinneet juuri franchising yrittäjyyden, ja onko tämä vastannut yrittäjien toiveita. Vastaamiseen menee aikaa noin 5 minuuttia.

Jos teillä on kysyttävää, voitte ottaa yhteyttä alla oleviin sähköpostiosoitteisiimme.

Antamanne vastaukset käsitellään luottamuksellisesti.

Vastausaikaa on viikko.

**Toivomme, että voitte antaa hetken ajastanne ja vastata kysymyksiin.**

Suvi Nyyssönen

KIL7OSuviH@kajak.fi

Kajaanin ammattikorkeakoulu

Katja Väisänen

KIL7OKatjaV@kajak.fi

Kajaanin ammattikorkeakoulu

1. Sukupuoli. Rastittakaa oikea vaihtoehto.

☐ Mies

☐ Nainen

2. Ikä \_\_\_\_\_

3. Koulutuksenne. Rastittakaa yksi tai useampi vaihtoehto.

☐ kansakoulu ja/ tai keskikoulu tai peruskoulu

☐ ammattitutkinto

☐ opistotason tutkinto

☐ korkeakoulututkinto

☐ muu, mikä \_\_\_\_\_

4. Nykyisen yrityksenne toimiala?

\_\_\_\_\_

5. Mitkä tekijät vaikuttivat yrittäjäksi ryhtymiseen? Rastittakaa yksi tai useampi vaihtoehto.

☐ työttömyys

☐ toimeentulon parantaminen

☐ itsenäisyys

☐ tyytymättömyys entisiin työtehtäviin

☐ itsensä toteuttaminen

☐ muu, mikä? \_\_\_\_\_

☐ työttömyyden uhka

6. Mitkä tekijät vaikuttivat franchising-yrittäjyyden valintaan? Rastittakaa yksi tai useampi vaihtoehto.

☐ valmis toimintamalli

☐ rahoituksen helppous

☐ nopea alkuunpääsy

☐ ketjun tuoma tuki

☐ toisten yrittäjien myönteiset kokemukset

☐ muu, mikä? \_\_\_\_\_

7. Millaisia odotuksia teillä oli franchising-yrittäjyydestä? Mainitkaa 3-5 asiaa.

---

---

---

8. Kuinka hyvin franchising-yrittäjyys on vastannut kohdassa 7 mainitsemiinne odotuksiin?

☐ erittäin hyvin

☐ hyvin

☐ tyydyttävästi

☐ huonosti

9. Mikä franchising-yrittäjyydessä on ollut hyvää? Mainitkaa 3-5 asiaa.

---

---

---

10. Mikä franchising-yrittäjyydessä on ollut huonoa? Mainitkaa 3-5 asiaa.

---

---

---

11. Suosittelettko franchising-yrittäjyyttä yrittäjäksi aikovalle?

☐ kyllä

☐ en



12. Onko teillä aikaisempaa kokemusta yrittäjyydestä?

☐ kyllä, miltä toimialalta? \_\_\_\_\_

☐ ei

13. Muuta kommentoitavaa

---

---

---

14. Olisitteko valmis osallistumaan henkilökohtaiseen haastatteluun?

☐ kyllä,

yhteystietonne

---

---

☐ en

**Kiitos vastauksistanne ja vaivannäöstä!**