



**LAUREA**  
AMMATTIKORKEAKOULU

*Uuden edellä*

# Näkökulmia franchising-yrittäjyyteen

---

Gashi, Blerina

2013 Tikkurila

Laurea-ammattikorkeakoulu  
Tikkurila

## Näkökulmia franchising-yrittäjyyteen

Blerina Gashi  
Liiketalous  
Opinnäytetyö  
Toukokuu 2013

Laurea-ammattikorkeakoulu  
Tikkurila  
Liiketalous

Tiivistelmä

Blerina Gashi

### Näkökulmia franchising-yrittäjyyteen

Vuosi 2013 Sivumäärä 57

---

Tämän opinnäytetyön tavoitteena oli selvittää, mitkä ovat franchising-ketjun toimintatavat, hyödyt, kannattavuus ja mitä rajoituksia se tuo yrittäjille. Työssä selvitetään myös miksi franchising-yrittäjät valitsivat franchising-toiminnan, vaikka heillä oli myös mahdollisuus perustaa yritys oman liikeideansa pohjalta. Taustaksi esitellään muitakin yritysmuotoja.

Franchising-sana virallistettiin vuonna 1987 suomenkieleen vakinaiseksi vierassanaksi. Franchising-toiminnan laajentumisen johdosta perustettiin Suomen franchising-yhdistys ry vuonna 1988. Yhdistyksen tavoitteena on ylläpitää ja kehittää franchisingin eettisiä sääntöjä sekä tarjota palveluita franchising-toiminnasta kiinnostuneille henkilöille sekä franchising-yrittäjille.

Opinnäytetyö muodostui viidestä osa-alueesta, jotka ovat liiketoiminnan eroavaisuudet, yksityis- ja franchising-yritysmallit, hyödyt ja haitat, empiria-haastattelut ja franchising-yrittäjyyteen päättymiseen syyt. Opinnäytetyön tutkimusmenetelminä käytettiin laadullista tutkimusta; SWOT-analysimenetelmää ja teemahaastattelua.

Opinnäytetyössä tavoitteeseen päästiin teorian ja haastatteluiden kautta. Opinnäytetyössä selvisi, että franchising-toimintamalli on kasvamassa Suomessa maineen ja liiketoimintamallin käytännöllisyyden perusteella. Tulevaisuudessa nähtäneen, että franchising-yrittäjiä tulee olemaan saman verran kuin tavallisia yrittäjiä.

Opinnäytetyössä nousi esille myös se, että tulevan yrittäjän on tärkeää paneutua yritysmuotojen tiedonhankkimiseen ennen oman yrityksen perustamista, jotta yrittäjä osaisi itse päättää mikä, vaihtoehdoista sopisi omalle yritykselle. Tulevan yrittäjän olisi hyvä miettiä myös sitä, onko itsellä riittävää motivaatiota yrittäjäksi. Yrityksen avaaminen koettelee monia resursseja, kuten esimerkiksi fyysisiä, henkisiä ja taloudellisia tekijöitä, ja se voi vaikuttaa myös perheen elämään.

Asiasanat: Yritys, yrittäjyys, yritysmuoto, franchising-toimintamalli.

Blerina Gashi

### Viewpoints to franchise entrepreneurship

Year	2013	Pages	57
------	------	-------	----

The objective of the thesis was to clarify what are the ways of action of the franchising chains, their advantages, their profitability and what restrictions they bring to entrepreneurs. One aim was also to clarify why the franchising entrepreneurs chose the franchising activity even though it also was possible for them to open a company based on an own business idea. As a background, other company forms were also presented.

The word franchising was made official in 1987 to Finnish language. Due to the enlargening of the franchising activity, Finland's franchising association registered association was founded in 1988. The objective of the association is to maintain and to develop the franchising activity`s ethical rules and to offer services to the persons who are interested in franchising activity, and also to franchising entrepreneurs.

The thesis consisted of five parts which are: differences of the company forms, private and franchising company models, advantages and drawbacks, empiria interviews and the reasons of choosing franchising entrepreneurship. A qualitative study was used as a study method, including SWOT-analysis and theme interview.

In the study, the objective was achieved through a theory and interviews. The study clarified that the operations model of franchising are increasing in Finland on the basis of the practicality and the good reputation of the business model. In the future it is likely to see that the number of franchising entrepreneurs will be the same as the ordinary entrepreneurs.

The study also brought up the fact that it is important to the future entrepreneur to focus on getting information of company forms before the establishment one`s own firm. The entrepreneur should decide himself which form suits his firm best. It would be good for the future entrepreneur to think also about the fact whether there it is sufficient motivation to really become an entrepreneur. The opening of the company challenges many resources, such as physical, mental and economic ones and the life of one`s family can also be influenced.

Keywords: entrepreneur, entrepreneurship, company forms, franchising

## Sisällys

1	Johdanto.....	6
1.1	Opinnäytetyön tausta, aihe ja tavoitteet .....	6
1.2	Opinnäytetyön kohderyhmät .....	7
1.3	Opinnäytetyön viitekehys ja rakenne .....	8
1.4	Aikataulun käytäntöönpano.....	9
2	Liikeideasta yrittäjäksi.....	10
2.1	Perustiedot ja kannattavuus.....	12
2.2	Hyödyt ja riskit.....	18
2.3	Luvun 2 yhteenveto .....	21
3	Franchising- liiketoimintamalli .....	22
3.1	Franchising-perustoimintamalli Suomessa .....	26
3.2	Franchising-yrittäjyys: puolesta ja vastaan.....	28
3.3	Luvun 3 yhteenveto .....	30
4	Opinnäytetyön käytännön toteutus .....	31
4.1	Opinnäytetyön vaiheet .....	31
4.2	Tutkimusongelmat ja kysymykset .....	31
4.3	Teemahaastattelu .....	32
4.4	Haastattelukysymykset .....	33
5	Arviointi ja analysointi .....	33
5.1	Franchising-yrittäjien yhteiset näkökulmat.....	34
5.2	Tulosten analysointi ja johtopäätös.....	35
5.3	Toteutuksen arviointi .....	39
5.4	Oman oppimisen arviointi.....	39
6	Yhteenveto .....	40
	Lähteet .....	41
	Kuviot .....	43
	Liitteet.....	44

## 1 Johdanto

Oletko motivoitunut ja yrittäjähenkkinen henkilö vai tuletko yrittäjänperheestä? Suurin osa suomalaisista yrittäjistä ja yrittäjäperheistä ovat selvinneet 1990 - luvun lamasta, kun taas osa yrittäjistä / yritykserheistä on kaatunut paineiden aiheuttamaan ahdinkoon. Ne yrittäjät ja yrittäjäperheet, jotka selvisivät kaikista ongelmista, joita lama toi, ovat tällä hetkellä menestyneitä perheyrittäjiä. Nykyään yhteiskunnan tarpeet ja vaatimukset ovat kehittyneet parempaan suuntaan. Tästä esimerkkeinä ovat suuntautuminen yrittäjyyteen ja markkinatalouteen. Vaikka nykyään on vastattu yhteiskunnan tarpeisiin, niin silti yrittäjiä ei ole tarpeeksi. Tämän vuoksi Suomessa on yrittäjävajausta. Keskuskauppakamari ja Suomen Yrittäjät kehittävät erilaisia palveluita, joista yrityksen perustaja voi hyötyä nyt ja tulevaisuudessa, jotta yrittäjävajaus katoaisi.

Tässä opinnäytetyössä on tarkoitus kertoa, millä perusteella yrittäjät perustavat yrityksensä franchising-ketjun kautta, ja mikä syy vaikutti henkilön lopulliseen päätökseen. Opinnäytetyössä rinnastetaan myös toinen mahdollinen toimintamalli, eli yksityisyrittäjä, joka toimii myös vertailukohteena. Näiden kahden väliset ominaisuudet näkyvät opinnäytetyön 6. Arviointi ja analysointi - luvussa.

Opinnäytetyössä on otettu kohderyhmäksi johtavana esimerkkinä neljä franchising-ketjua, jotka ovat suosittuja suomalaisten keskuudessa, ja nämä yritykset sijaitsevat pääkaupunkiseudulla. Opinnäytetyössäni vertausanalyysi tapahtuu franchising-yrittäjän teemahaastatteluiden perusteella. Arvioinnissa on näiden kahden toimintamallin yritystoiminnan yhdistävät ja erottavat tekijät. Lopputulos näkyy yhteenvetossa.

### 1.1 Opinnäytetyön tausta, aihe ja tavoitteet

Opinnäytetyöprosessi lähti liikkeelle omasta kiinnostukseni kohteesta. Vuosien varrella olen saanut paljon ajatuksia ja ideoita perustaakseni oman yrityksen, mutta halusin tietää, minkälaisia erilaisia vaihtoehtoja minulla on käytettävissäni. Opinnäytetyön aihe on vuosien varrella noussut nykynuorten ja jopa edellisen sukupolven tietoisuuteen. Nuorten ja edellisen sukupolven välillä ei ole mitään suurta eroavaisuutta

siinä, että kummatkin ovat tietoa ja luovuutta janoavia ihmisiä. Kiitokset kuuluvat kuitenkin Keskuskauppakamarille ja Suomen Yrittäjille, jotka parantavat ja kehittävät uusia palveluja tuleville yrittäjille. Yksi osa, joka vaikuttaa siihen, miksi nuoria ei vielä kunnolla näy yrittäjinä, on pelko epäonnistua.

Opinnäytetyön tarkoituksena on selvittää teoreettisesti, mikä on erilaista liikeideassa ja franchising-toiminnassa sekä mitkä ovat niiden hyödyt ja haitat. Teorian lisäksi tutkimuksen pohjalta tehdyt haastattelut molemmista yritystoimintojen osapuolista muodostavat kokonaisuudessa avoimen näkemyksen. Liiketoiminnan pääomalla ja kuluilla on suuri vaikutus liiketoiminnan menestykseen. Tulojen ja menojen kirjanpito ovat rajattu pois tässä opinnäytetyössä, mutta näiden toteutusmenetelmien eroavaisuus franchising- ja yksityisyrittäjästä kerrotaan lyhyesti.

Tavoitteeni tässä opinnäytetyössä on selvittää, mihin tulokseen haastatellut yrittäjät ovat päätyneet: mitä he ajattelevat oman liikeidean pohjalta avatusta yrityksestä sekä valmiina tarjottavasta franchising-ketjusta?

## 1.2 Opinnäytetyön kohderyhmät

Opinnäytetyön kohderyhmät ovat franchising-ketjut. Franchising-ketjut sijaitsevat pääkaupunkiseudulla, ja ne on havainnollistettu alla lyhyesti.

Life Finland Oy perustettiin vuonna 1974 ja on osaa Life Europe AB:n tytäryhtiötä. Life aloitti franchising-toimintansa vuonna 1996. Life myy luontaistuotteita ympäri Suomea. Franchising-yrittäjien yksiköiden määrä on 41 ja yrittäjien määrä on 21.

Arnold`s leipomokahvilaketju on yhdysvaltalais-vaikutteinen suomalainen yritys. Arnold`s perustettiin vuonna 1991, ja vuosi myöhemmin toiminta muutettiin franchising-ketjuksi. Tällä hetkellä liikkeitä on yli 30. Arnold`silla tarjotaan makeita ja suolaisia leivonnaisia, hedelmäjuomia, kahveja sekä virvoitusjuomia.

Subway on yhdysvaltalainen yritys, joka on perustettu vuonna 1965. Vuonna 1974 Subway-ravintola muutti yritystoimintansa franchising-ketjuksi. Ensimmäinen kansainvälinen Subway-ravintolan avattiin Bahrainissa, kun taas Suomessa Subway-ravintola avattiin vuonna 2000. Franchising-yrittäjien yksiköiden määrä on 105 ja

yrittäjien määrä on 60. Subway-ravintola tarjoaa toiveiden mukaan täytettyjä leipiä, salaatteja, pikkuleipiä sekä virvoitusjuomia. Franchising-yrittäjien yksiköiden määrä on 258 ja yrittäjien määrä on 310.

R-kioski yritystoiminta perustettiin vuonna 1910. R-kioski on nyt osaa Reitan Service-handel Group (RSH) -konsernia. R-kioski aloitti franchising-toimintansa vuonna 1987. Franchising-yrittäjien yksiköiden määrä on 258 ja yrittäjien määrä on 310. R-kioski tarjoaa monipuolisesti arjen tuotteita ja palveluita.

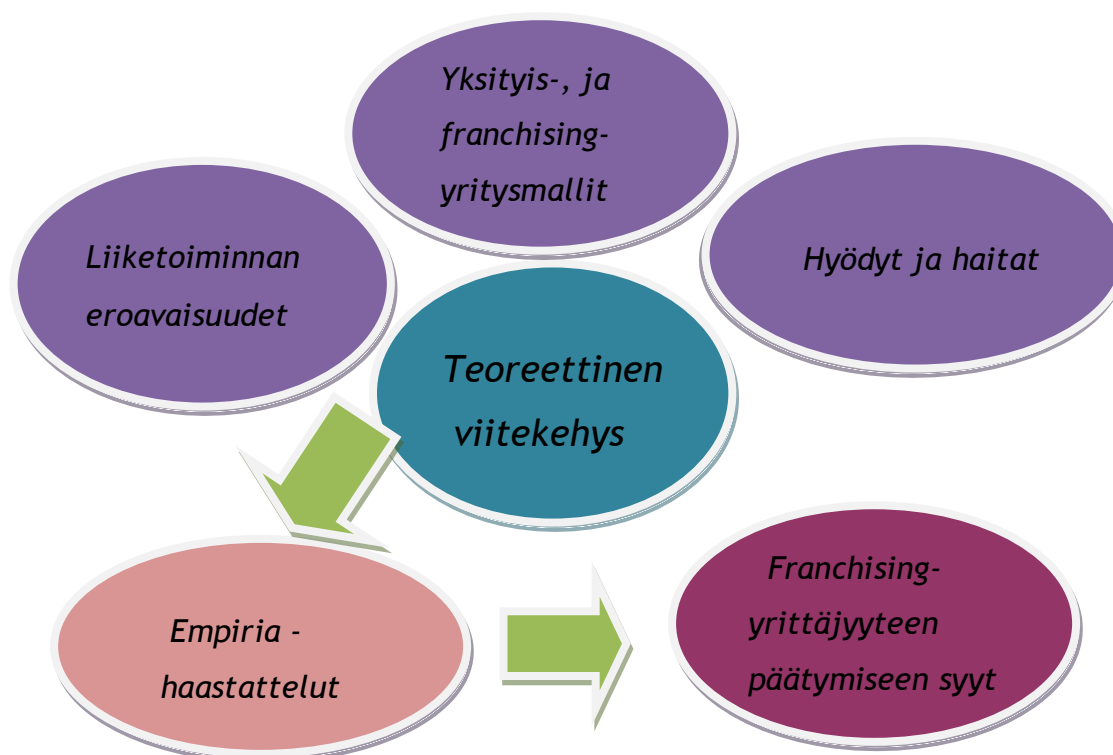
En ota kantaa minkään yksittäisen franchising-ketjun liiketoimintaan, vaan keskityn ainoastaan franchising-muotona.

### 1.3 Opinnäytetyön viitekehys ja rakenne

Osa opinnäytetyöstä muodostuu kyseisen aiheen käsitteistä ja teorioista, joista tavoitteena on näiden pohjalta tarkentaa ja perustella opinnäytetyön sisältöä. Opinnäytetyön edetessä selostetaan tarkemmin teoreettisen näkökulman sekä menettelytavan toteutusta, jossa keskitytään valittujen franchising-ketjujen toimintaan. Seuraavissa luvuissa kuvaillaan franchising-yrityksen toimintamallia sekä rinnastetaan toimintamallin toinen vaihtoehto, eli yksityisyrittäjäyys. Osa aineistosta, kuten haastateltavien henkilötiedot, on pidetty salaisena. Opinnäytetyöprosessin loppupuolella on kuvaus, mihin analysoinnin perusteella on päädytty. Opinnäytetyössä on kooste franchising-yrittäjien näkökulmista sekä oman oppimiseni näkökulmastani. Opinnäytetyön viimeisistä kappaleista löytyvät vielä lähteet, teemahaastattelun runko ja liitteet.

Opinnäytetyö koostuu viidestä osa-alueesta, jotka on havainnollistettu kuviossa 1. Ensimmäisenä tuodaan esille teoreettisen viitekehysten pohjalta tulkinnallinen puoli ja sen jälkeen nostetaan tutkimuksellinen aineisto esille sen rinnalle.





Kuvio 1. Opinnäytetyön osa-alueet.

#### 1.4 Aikataulun käytäntöönpano

Aikataululla on kolme tekijää, jotka vaikuttavat lopulliseen tulokseen. Nämä kolme tekijää ovat sitoutuminen, työn rajaaminen ja aikataulun pitäminen. Alla olevassa aikataulusuunnitelmassa näkyy, mitä vaaditaan päämäärän tavoittamiseen.

Tammikuu - Helmikuu (21.1. - 28.2.2013).

- Teorian kerääminen, kysymysten laatiminen sekä niiden rajaus. Haastatteluiden sopiminen yrittäjien kanssa.

Maaliskuu (1.3. - 17.3.2013).

- Haastatteluiden toteuttaminen sekä teorian keräämisen jatkaminen.

Maaliskuu - Huhtikuu (18.3. - 18.4.2013).

- Haastatteluiden analysointi sekä kerätyn teorian soveltaminen.

Huhtikuu - Toukokuu (19.4. - 28.5.2013): Yhteenveto

Toukokuu (29.5.2013): Valmiin opinnäytetyön jättöpäivä.

## 2 Liikeideasta yrittäjäksi

Meistä jokainen on erityisellä tavallaan yrittäjä. Joku perustaa oman yrityksen, joku taas haluaa työskennellä toisen yrittäjän alaisuudessa. Kaikesta huolimatta yritysten menestymisen takaa löytyy työväen yrittäjämäinen ote työhön, eli sisäistä yrittäjäyyttä. (Keitele 2008, 8.) Silti yrittäjän työuran alkupuolella taidot ovat merkittävämpiä kuin tiedot. Ajan kuluessa työkokemuksen karttuessa merkitys kääntyy toisinpäin, tiedot ovat merkityksellisempiä kuin taidot. (Raatikainen 2011,76.) Yhteiskunnassamme tuetaan yrittäjäyyttä erilaisilla resursseilla, kuten esimerkiksi yrittäjyyden kehittämishankkeilla. Kehittämishankkeilla on tavoitteena uudistaa yrittäjämönteistä asennetta niin yksilö- kuin yhteiskuntatasolla. Yrityksen toimintaa pyritään kehittämään erilaisilla menetelmillä, kuten verkostoitumisen ja kansainvälistymisen avulla. (Keitele 2008, 8.)

Yrittäjiksi ryhtyvien joukossa on kahdentyypisiä persoonia. Jotkut etsivät turvallisuuden tunnetta työpaikan ja esimiehen kautta, kun taas jotkut vaativat itsenäisyyttä olemalla itselleen pomo. Esimiehen tehtäviin tahtovan henkilön motiivit voivat olla erilaisia; itselle tai muille näyttää että osaa pyörittää yritystä. Tämänkaltainen piirre voi olla suvulta peritty tai opittu ympäristöstään. Yrittäjäksi voi ryhtyä 15 vuodesta ylöspäin. Iästä riippuen ovat yritykset menestyneet maailmalla, mikä on todistettu lukuisissa akateemisissa piireissä sekä tiedotusvälineiden kautta. Kokemusten karttuessa työelämässä on tyypillistä itsenäistyä yksityisyrittäjäksi. (Raatikainen 2011, 23.)

Yrittäjäyteen yhdistetään myös erilaisia adjektiivejä, joilla on positiivinen merkitys. Ne kuvaavat erinomaisesti sitä, miten yrittäjäyys vaatii aikaa ja voimaa. Kaikki näkevät hyvän yrittäjän, joka hallitsee myös omaa elinympäristöään. Yhteiskunnassa vaaditaan yrittäjältä erilaisia ominaisuuksia, kuten esimerkiksi oma-aloitteisuus, johtajana menestyvä, vastuunkantaja, organisointikykyinen, päätöksentekokykyinen, joustava, stressinsietokykyinen ja kommunikaatiotaitoinen. (Keitele 2008, 21.) Yhteiskunta vaatii yrittäjiltä tämänkaltaisia ominaisuuksia, jotta yritys menestyisi, eikä menisi konkurssiin.

Uranus konsultointi Oy haastatteli yrittäjiä internetsivujen kautta, ja yrittäjien vastauksien perusteella kävi ilmi, että yrittäjäksi ryhdyttiin suurin piirtein 35 - 40-vuotiaina. Kirjailija Jukka Keiteleen mukaan Uranus konsultointi Oy:n tekemä tutkimus antaa hyvän näkemyksen siitä, että sen ikäisenä on työkokemusta, minkä pohjal-

ta voi ryhtyä yrittäjäksi. Yrittäjän taito ja uskottavuus perustuu vahvasti tulevan yrittäjän taustan mukaan sekä työkokemuksen että asiakas- ja hankintasuhteiden kautta. On hyvä, että yrittäjäksi ei ruveta koulun penkiltä vaan vasta sitten, kun on jotain kokemusta. Yrittäjän taito ja uskottavuus on ratkaiseva asia yrityksen menestykseen. (Raatikainen 2011, 52 - 53.)

”Jokaisella yrityksellä on oma syntytarinansa.” Sen voi tarkistaa yksinkertaisella tavalla, kuten esimerkiksi yrityksen kotisivuilla tai yrityksen esitteistä. Menestyksellä yrityksen johtajalla on vankka koulutustaso ja pitkä työkokemus. Näillä ominaisuuksilla yritys menestyy. (Keitele 2008, 23.)

Yrityksien liikeideat syntyvät eri aiheista tai motiiveista, kuten esimerkiksi harrastus, keksintö, ammatillinen osaaminen, idea ulkomailta, kansainvälistyminen, yhteiskunnallinen muutos tai markkinaraon löytäminen. Näistä ideoista on ilmestynyt todella tunnettuja yrityksiä kotimaassa ja kansainvälisillä markkinoilla. Monien menestyneiden yritysten yritystoiminnan ytimeä näkee, mistä liikeidea sai alkunsa. Uuden liikeidean suunnitelmassa otetaan huomioon se, löytyykö kyseiselle idealle asiakkaita, jonka pohjalta laaditaan liiketoimintasuunnitelma. Liiketoiminta-suunnitelma on todella tärkeä yrityksen pohjalle. (Keitele 2008, 38.)

Uusien yrittäjien piireissä liikkuu paljon yrityskummeja, jotka neuvovat ja auttavat uusia yrittäjiä erilaisissa tilanteissa. Yrityskummi-nimekkeellä toimiva henkilö on eläkkeellä oleva entinen yrittäjä. Kummien toiminnalla on suuri merkitys uusien yrittäjien tulevaisuuden kannalta. Uuden yrittäjän näkökulman mukaan yritykseen menestys riippuu aika paljon kummien antamasta asiantuntemuksesta ja neuvoista. Kummit voivat toimia yritysten hallituksissa jäsenenä tai epävirallisina keskustelukumppaneina yrittäjälle. Kummien väliset keskustelut ovat luottamuksellisia. Yrityksille ei aiheudu menoja kummista. ”He tekevät työnsä ruokapalkalla ja harrastuspohjalta.” Yrityskummit Ry:n perustamisen jälkeen toiminta on kasvanut suuresti ympäri Suomea. Yrityskummitoiminta koordinoituu 21 alueyhteyshenkilöiden kautta. Yrityskummit Ry:n merkitys on suuri uusille yrittäjille. (Raatikainen 2011, 99 - 100.)

Jokainen meistä voi avata yrityksen kiinnostukseen sekä ikään katsomatta. Tietyt nuoret ovat rikastuneet omistamalla kehittämiään palveluita tai tuotteita sekä mediassa ja akateemisissa piireissä heitä ylistetään heidän saavutuksistaan. Henkilö joka hallitsee tietoa, taitoa, käyttäytymisetikettiä sekä on karismaattinen, menestyy

tulevaisuudessa. Esimerkiksi Steve Jobs on yksi heistä, joka on menestynyt näillä ominaisuuksilla. Steve Jobs oli yksi tietotekniikkayhtiön Applen perustajista sekä yhtiön yksi toimitusjohtajista. Hyvästä liikeideasta menestyksekkääksi yritykseksi on myös Suomesta ponnahtanut yritys nimeltä Rovio Entertainment, joka julkaisi Angry Birds-pelin. Rovio Entertainment on yksi Suomen menestyneistä liikeideoista. Liikeidea on todella tärkeä kehittää ja suojella, jos on sitä mieltä että se menestyy tulevaisuudessa. Kunnat tukevat sekä uusia että vanhoja yrittäjiä erilaisilla hankkeilla. Myös yrityskummi ry on palvelun tuottaja, jolla on todella suuri vaikutus uusiin yrityksiin.

## 2.1 Perustiedot ja kannattavuus

Tulevaisuudessa Suomen talouskasvu tulee kääntymään laskuun, jollei uusia yksityisiä yrityksiä ilmaannu näkyviin lähitulevaisuudessa. Suomi ei voi kehittyä pelkästään suurteollisuuden voimin, joka työllistää kansalaisia huonommin kuin yksityisyritykset. Jotta valtion kehitys ei hidastu, täytyy valtion rohkaista uusia yrittäjiä erilaisilla hankkeilla. (Raatikainen 2011, 16.)

Nykyään työ- ja elinkeinoministeriön tavoitteena on, että Suomessa olisi hyvä toimintaympäristö yritystoiminnalle. ”Luomalla uutta, vahvaan osaamiseen pohjautuvaa ja tehokasta tuotantoa Suomi pystyy vastaamaan globalisaation haasteisiin ja hyödyntämään sen mahdollisuuksia.” Näillä näkymin Suomen yritystoiminta ei tule katoamaan vain tulee lisääntymään ajan mukaan. (Työ- ja elinkeinoministeriö.)

ELY - keskus (Elinkeino-, liikenne- ja ympäristökeskus) sekä työ- ja elinkeinoministeriö keskittyvät pääasiallisesti pk-yritysten (pieni ja keskisuuri yritys) kehittämishankkeiden ja toimintaympäristöä parantavien hankkeiden toteuttamiseen. Tavoitteena on parantaa yritysten kilpailukykyä sekä kotimaan markkinoilla että kansainvälisillä markkinoilla. (Työ- ja elinkeinoministeriö.)

”Euroopan aluekehitysrahasto (EAKR) osallistuu myös yritysten kehittämishankkeiden ja toimintaympäristöhankkeiden rahoittamiseen. Työ- ja elinkeinoministeriön velvollisuus on ohjata ja valvoa elinkeino-, liikenne- ja ympäristökeskuksia yritystoiminnan kehittämiseen myönnettävien avustusten osalta. Ministeriö taas vastaa keskitetysti avustuksia koskevan budjetoinnin, lainsäädännön, ohjeistuksen, yritystutkimuksen sekä

avustusten myöntämiseen ja maksamiseen liittyvän muun välineistön kehittämisestä ja ylläpidosta.” (Työ- ja elinkeinoministeriö.)

Yrittäjäksi harkitsevalta vaaditaan monivivahteista osaamista, kuten esimerkiksi identifioitava yrityksen toimiala, tuotantoa, markkinointia sekä hallittava talousasioiden hoitoa. Kilpailijoiden, toimintaympäristön ja markkinoiden tuntemusta on tärkeää ymmärtää. Uuden yrittäjän voimavara on asiantuntemus, joka tulee kokemuksen ja koulutuksen kautta. Jos ei asiantuntemusta ole, niin toinen vaihtoehto on palkata ulkopuolelta ammattitaitoinen henkilö. Hyvän yritysideaan pohjalta rakennettu toimiva liikeidea yhdistettynä osaavaan yrittäjään antavat yritystoiminnan onnistumisen edellytykset.

On hyvä laatia kirjallinen, jossa on selvitetty liiketoiminnan kannattavuuden ja menestymismahdollisuudet. Huolellisesti suunniteltu liiketoimintasuunnitelma vähentää huomattavasti riskejä, jotka liittyvät yritystoimintaan. Suunnitelman täytyy kattaa kaikki yritystoiminnan asiat. Vaikka markkinoilla on useilla aloilla ylitarjonta, se ei tarkoita sitä, yritystä ei voi perustaa. ”Yritysideaan perustuvan tuotteen on oltava kilpailijoiden tuotteita parempi, tuottavampi ja omaperäisempi”, jotta se voisi menestyä kilpailijoiden keskuudessa. (Yrittäjät) Liiketoimintasuunnitelman sisältö on havainnollistettu kuviossa 2.

**Kansilehti**

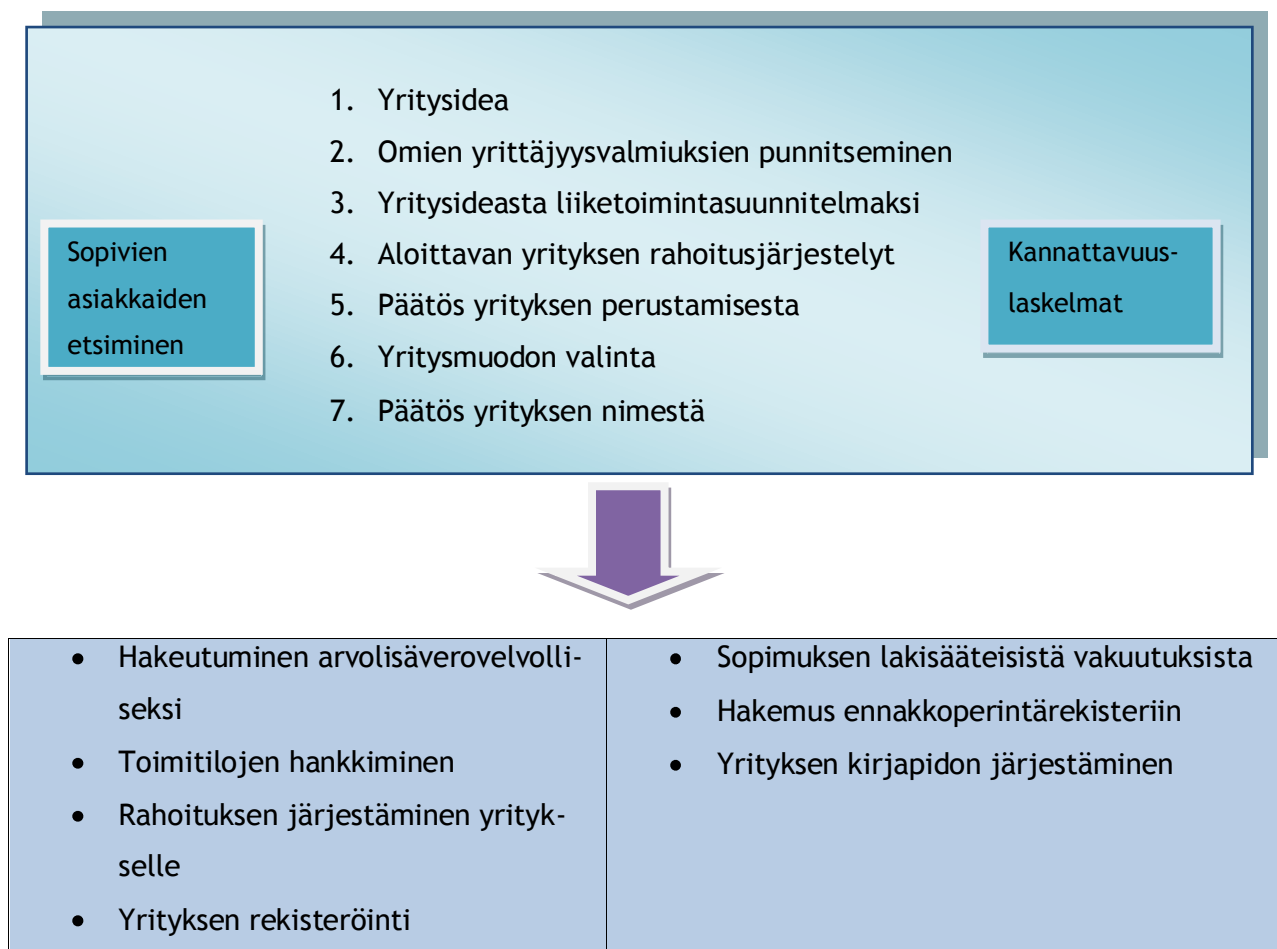
- Yrityksen nimi
- Yrityksen logo
- Toiminta - ajatus lyhyesti (yksi lause, joka kuvaa yrityksen toimintaa)
- Suunnitelman laatija/ laatijat

**Sisältö**

1. Yrittäjän tausta ja osaaminen
2. Liikeidea liiketoimintamallin avulla
3. Yhtiömuoto ja toiminimi
4. Markkinat ja kilpailijat
  - Asiakasanalyysi
  - Hinnoittelu
  - Markkinatuoteanalyysi
  - Kilpailijoiden arviointi
  - Yrityksen sijainti
5. Riskianalyysi ja henkilöstötarve
6. Rahoituksen järjestäminen
7. Laskelmat
  - Investointilaskelma
  - Käyttöpääomalaskelma
  - Rahoituslaskelma
  - Katetarpeen laskenta
  - Tulosenuste
  - Kassabudjetti
  - Perustamisasiakirjat
  - Arvio koko yrityshankkeesta ja visio tulevaisuudesta eli lähivuosien tavoitteet

Kuvio 2. Liiketoimintasuunnitelman sisältö (Raatikainen 2011, 42.)

Yrityksen perustamisprosessi on kaikille samankaltainen. Monille yrityksen perustamisprosessi on tuttu, toisille taas ei. Informaatiota sekä neuvontapalvelua saa keskuskauppakamarilta ja yrittäjakeskukselta. Yrityksen perustamisprosessi on havainnollistettu kuviossa 3.



Kuvio 3. Yrityksen perustamisprosessi (Raatikainen 2011, 59.)

Liiketoiminnan kirjallisessa versiossa on hyvä olla tiedossa, mihin yritysmuotoon on päädytty. Yritystoimintaan vaikuttaa suuresti yritysmuodon valinta. Yrityksen toiminnan perustamisen osallistuneiden henkilöiden määrä vaikuttaa myös yrityksen pääomaan. Pienkin tekijä vaikuttaa suuresti yritystoimintaan. Yritysmuotoja ovat avoin yhtiö, kommandiittiyhtiö, osakeyhtiö ja toiminimi. Yritysmuodot ovat verollisesti jonkin verran eri asemassa. Yrityksen perustaessa koskevat asiakirjat vaihtelevat yritysmuodon mukaan. (Suomen Yrittäjät) Yritysmuodot on havainnollistettu seuraavalla sivulla.

**Yksityinen elinkeinonharjoittaja (toiminimi)** päättää itse liiketoiminnasta, jolloin tämä tarkoittaa sitä että hänellä on päätösvaltaa vaikuttaa itse oman yrityksen asioista. Päätösvaltaa tuo tullessaan myös vastuun, jonka mukaan yrittäjä vastaa kaikista taloudellisesti sitoutuen itse. Liiketoiminnan aloittamiseen ratkaisee myös suuresti

oma työpanos, jollei pääomaa ole. Yrittäjällä ei ole oikeutta nostaa palkkaa, ellei nosta varoja yksityisottoina yritykseltä. Yrittäjä on myös kirjanpitovelvollinen. (Keskuskauppakamari.)

**Avointa yhtiötä** perustamassa voi yritysharjoittajia olla kaksi tai useampia. Jos yrityksessä on enemmän kuin yksi, on hyvä olla kirjallinen yhtiösopimus. Kaupparekisterin asiakirjat suojaavat jokaisen yhtiömiehen oikeuksia. Hallinto- ja päätöksenteossa on jokaisella yhtiömiehellä oikeus itsenäisiin päätöksiin. Päätöksen vahvistamiseen tarvitaan kaikkien yhtiömiesten suostumus. Yrityksen perustamisen alkuvaiheessa, yhtiömiehet sijoittavat oman osuuden yhtiön, jonka kautta muodostuu yrityksen oma pääoma. Jokaisella yhtiömiehillä on oikeus nostaa varoja kuukausittain erilaisilla vaihtoehdoilla, kuten esimerkiksi palkkana, voitto- osuutena, lainana sekä yksityisottoina. Yritystoiminta on myös kirjanpitovelvollinen ja yhtiömiehillä on myös oikeus varmistaa yhtiön toimintaa. Yhtiöosuuden luovuttaessaan täytyy olla yhtiömiesten suostumus tai toimia yhtiösopimuksen määrätyillä ehdoilla. Yhtiömiehen toinen mahdollisuus on panttaus ja ulosmittaus. Kaikki yhtiömiehet ovat vastuulla yhtiön veloista, yhtiön - sekä henkilökohtaisella omaisuudella. (Keskuskauppakamari.)

**Kommandiittiyhtiötä** perustamassa voi yritysharjoittajia olla kaksi tai useampia. Vastuunalaisilla yhtiömiehillä on samat oikeudet ja velvollisuudet kuin avoimella yhtiöllä. Tämän kaltaisella yritystoiminnalla on hyvä olla kirjallinen yhtiösopimus. Hallinnossa ja päätöksenteossa vastuunalaisilla yhtiömiehillä on samat oikeuden ja velvollisuudet kuin avoimessa yhtiössä. Yhtiösopimuksessa määritellään tarkasti, mitä kukin vastuunalainen yhtiömies että äänetön yhtiömies/yhtiömiehet sijoittavat yritykseen. Vastuunalaiset yhtiömiehet että äänetön yhtiömies/ yhtiömiehet sijoittavat myös raharvoista omaisuuttaan yhtiöön. Vastuunalaisilla yhtiömiehillä on oikeus nostaa varoja kuukausittain erilaisilla vaihtoehdoilla, kuten avoin yhtiöllä. Äänetön yhtiömies/ yhtiömiehet saavat yhtiösopimuksen mukaisen voitto-osuuden. Yhtiöluovutus tapahtuu samalla menetelmällä kuin avoimessa yhtiössä, ellei poikkeuksellisesti ole mainittu erikseen yhtiösopimuksessa, että äänettömällä yhtiömiehellä/ yhtiömiehillä on äänestyoikeus. Yritystoiminta on myös kirjanpitovelvollinen ja kaikilla vastuunalaisilla sekä äänettömällä yhtiömiehillä on oikeus sekä varmistaa että saada tietoa yhtiön toiminnasta. Yrityksen velkavastuu koskee ainoastaan yhtiömiehiä. (Keskuskauppakamari.)



**Osakeyhtiötä** perustamassa voi olla kaksi tai useampia henkilöä. Yksi/ useampi henkilö tai oikeushenkilö tekee perustamissopimuksen, jossa ilmenee osakkeiden määrä. Osakkeiden vähimmäisosakepääoma on 2500 euroa. Perustamissopimuksen laatiessa täyty ilmettä nämä asiat, kuten toimitusjohtaja, puheenjohtaja, tilintarkastaja ja hallituksen jäsenet. Osakkeenomistajat voivat saada voittoa yhtiöltä kolmella mahdollisella tavalla, kuten esimerkiksi osinkotuloina ja palkkatuloina työpanostuksesta riippuen. Osakeyhtiö on kirjanpitovelvollinen. Toimitusjohtaja ja hallituksen jäsenet vastaavat aiheutuvista vahingoista, kun taas velasta vastaa yritystoiminnan alkuvaiheessa lupautunut yritysosakas, joka nimellään tai henkilökohtaisella omaisuudella takaa velan. (Keskuskauppakamari.)

**Osuuskuntaa** perustamassa täytyy olla vähintään kolme henkilöä. Yritystoiminnan osuuspääoma muodostuu kertyneistä osuusmaksuista ja muista erilaisista maksuista. Osuusmaksujen täytyy olla samansuuruiset kaikille jäsenille. Perustamissopimuksen laatiessa täyty ilmettä nämä asiat, kuten toimitusjohtaja ja hallituksen jäsenet. Toimitusjohtajalla ja hallituksen jäsenillä on päätösvalta, mutta jäsenillä on äänioikeus. Jäsenillä on erilaisia vaihtoehtoja saada taloudellista hyötyä osuuskunnalta, kuten esimerkiksi osuuspääomana, sijoitusosuuden tai lisäosuus-pääoman korkona, ylijäämän palautuksena tai jälkilitinä, tavaroiden tai palkkana. Pääomasijoittajien voiton ei ole tarkoituksena olla tuottona osuuskunnalle vain tuoton tavoite on tuottaa jäsenille palveluja. Yritystoiminta on kirjanpitovelvollinen. Toimitusjohtajalla ja hallituksen jäsenillä on vastuu aiheutuvista vahingoista, kun taas velasta vastaa yritystoiminnan alkuvaiheessa lupautunut hallituksen jäsenmaksuilla osuuspääomalla, joka voi sisältää jotain näistä; kuten pantit, takaussitoumukset sekä kiinnitykset. (Keskuskauppakamari.)

Liiketoimintasuunnitelman laatiminen on jokaisen uuden yrittäjän velvollisuus, jotta yrityksen konsepti muodostaa yhtenäisen raportin. Liiketoimintasuunnitelmassa täytyy näkyä myös yritysmuoto sekä perustamisilmoituslomakkeiden kopiot. ELY - keskus (Elinkeino-, liikenne- ja ympäristökeskus) ja työ- ja elinkeinoministeriö suunnittelevat erilaisia hankkeita uusille sekä vanhoille yrittäjille. Hankkeiden kautta parannetaan yrittäjien asemaa ja oikeuksia. Tähän asti hankkeet ovat olleet menestyksellisiä.

## 2.2 Hyödyt ja riskit

”Ei ole mitään ideaalista yrittäjäprofiilia; menestyneet yrittäjät voivat olla seuraa rakastavia tai vähäpuheisia, analyttisiä tai intuitiivisia, hyviä tai huonoja yksityiskohdissa, tuntee vastenmielisyyttä riskinottoon tai olla jännityksen hakijoita. He voivat olla delegoijia tai kontrollifriikkejä, yhteiskunnan tukipilareita tai ulko-puolisia. Yrittäjien persoonallisuus on tärkeä. Ei ole tiettyä tyyliä, joka olisi toista parempi. Tärkeää on kuitenkin, että on tyyliä.” (Lyytinen & Piha 2004, 90, 112.)

Yrittäjän persoonalliset piirteet ovat hyviä tai huonoja. Esimerkiksi hyvät persoonallisuuden ominaisuudet ovat itsevarma, karismaattinen tai kunnianhimoinen. Taas huonot persoonallisuudet ovat ylimielinen, manipuloiva tai malttamaton. Yrittäjällä voi omistaa kaikki tai useampia ominaisuuksia näistä. (Lyytinen & Piha 2004, 117.) Jokaisella yrittäjällä on oma persoonallisuus, joka vaikuttaa suuresti yrityksen toimintaan. Vaikka yrittäjällä on päätösvaltaa tai hänen päätösvaltansa osuus on korkeampi, kuin muiden osapuolien, niin se ei tarkoita sitä että ei oteta huomioon muita osapuolia. Yrittäjän positiiviset ja negatiiviset puolet kulkevat käsi kädessä.

Nykyään yrittäjä on antanut ihmisille avoimemman työtavan ja oman ajan kontrolloimiseen, joka oli aikaisemmin erilainen. Yrittäjän kohtalo on omissa käsissä, joka tarkoittaa sitä, että yrittäjä päättää kaikista yrityksen asioista ja eikä kukaan voi puuttua asioihin. Aikaisemmin yrittäjiä arvostettiin suuresti, kun he työskentelivät pitkiä päiviä ilman lomaa, kuin taas nykyään heitä pidetään huvittavana. Jokainen yrittäjää elää oma arvokasta elämää, ja päättää itse ajankäytöstään. (Lyytinen & Piha 2004, 119.)

Nykyään yrittäjät päättävät itse milloin on lomilla; lomillakin yrittäjät ovat kiinni yrityksessä, mutta yhä useampi yrittäjä päättää itse, miten vaikuttaa yrityksen asioihin loman aikana. Jokaisen yrittäjä täytyy tehdä myös ikävät työt, kuten esimerkiksi veroilmoitukset, arvolisäverojen tilitys ym. On myös sellaisia töitä, mitä yrittäjä ei halua tehdä, mutta positiivinen asenne ja itsenäisyys antaa syyn hoitaa kaikki työt päiväjärjestyksestä. Mitä pienempi yritys on, sitä itsenäisempi työ. Taas miten isompi yritys on, sitä organisoidumpi työ on. Sitoutunut yrittäjä tulee menestymään sekä johtajana että kaupallisesti. Yrityksessä kaikki on korvattavissa, mutta taas yrittäjä ei. Yrittäjä on yrityksen sydän. Jos lähtee yrittäjäksi, ei paluuta ole. Palkkatyö ei enää kiinnosta. Tule hetki yrittäjälle, joka ajattelee, että olisi pitänyt lähteä yrittäjäksi jo vuosia sitten. (Lyytinen & Piha 2004, 119.)

Yrittäjän hyödylliset ja riskialttiit puolet on ilmaistu monilla tavoilla, kuten esimerkiksi kirjallisuudessa ja akateemisilla artikkeleilla. ”Silti yrittäjyydessä on tiettyä mystiikkaa, jota ei tutkimuksella voi avata.” (Lyytinen & Piha 2004, 119.) Oman liiketoiminnan hyödyt ja riskit on havainnollistettu seuraavasti SWOT- analyysillä. SWOT- analyysitauluko on saanut vaikutteita teorian käsiteistä.

Amerikkalainen liikemies ja liikkeenjohdon konsulttina toiminut Albert S. Humphrey kehitti nelikenttämenetelmän, joka kutsutaan SWOT- analyysinä. SWOT- analyysiä tunnetaan sekä arvostetaan liikemaailmassa vuosikymmenien ajan. SWOT- analyysiä sovelletaan yrityksen strategian laatimisessa, kehittämisessä, arvioinnissa tai ongelmien tunnistamisessa.

SWOT- analyysin raameista löytyy neljä pilaria (vahvuudet/ strenghts, heikkoudet/ weaknesses, mahdollisuudet/ opportunities ja uhat/ threats.), pilareista muodostuu yrityksen toimintasuunnitelma. Toimintasuunnitelman sisällöstä voi havainnoida esimerkiksi, miten toiminta nyt ja tulevaisuudessa tulee toimimaan. ( Lindroos & Lohivesi 2004, 5.)

S - Vahvuudet	W - Heikkoudet
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Vapaus keksiä ja luoda uutta</li> <li>• Hallittavissa</li> <li>• Hyvät välit maahantuojien, tukku- liikkeiden ym. kanssa.</li> <li>• Päätövaltaa yritystoiminnassa</li> <li>• Myynnin ja markkinoinnin suunnit- telu ja toteuttaminen</li> <li>• Pääomasijoitus</li> <li>• Kirjanpitäjän valinta</li> <li>• Sijainti</li> <li>• Tuotteiden/ palveluiden uudista- minen tai uusien tuotteiden ja palveluiden tuottaminen.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Resurssien riittävyys</li> <li>• Aktiivisuuden ylläpitäminen</li> <li>• Uusien kontaktien saanti</li> <li>• Alan tuntemuksen riittävyys</li> <li>• Yrittäjänä toimiminen</li> <li>• Yrityksen kokonaisuuden pyörittä- misen ymmärtäminen</li> <li>• Yrittäjän personalisuus</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Mahdollisuus ottaa tarvittaessa uuden liikeyrityksen toimintaan.</li> <li>• Mahdollisuus muuttaa yritysmuo- toa milloin tahansa.</li> <li>• Mahdollisuus perehtyä oman alan keksintöihin jne.</li> <li>• Vaikuttaa muutoksiin</li> <li>• Avun saanti eri tärkeiltä tahoilta</li> <li>• Palveluiden/ tuotteiden saanti muilta yrittäjiltä</li> <li>• Uuden trendin seuranta/ toteutus</li> <li>• Verkostoituminen</li> <li>• Koulutuksen saanti</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Rekrytointi ”Hyvät työntekijät”</li> <li>• Asiakkaiden puute</li> <li>• Oikea sijainti</li> <li>• Yrityksen menojen suurus</li> <li>• Lainan takaisin maksu</li> <li>• Markkinoinnin riittävyys</li> <li>• Yrityksen näkyvyyden määrä julki- suudessa</li> <li>• Taidon ja tiedon riittävyys</li> <li>• Vastuu-taakka</li> <li>• Sietokyky paineen alaisuudessa</li> <li>• Sairaustapaukset</li> <li>• Kuoleman seuraukset</li> </ul>
O - Mahdollisuudet	T - Uhat

Kuvio 4. Perinteisen yrittäjyyden SWOT- analyysi ( Lindroos & Lohivesi 2004.)

SWOT- analyysi kuvaa tarkasti yksityisyrittäjän vahvuudet, heikkoudet, mahdollisuu-  
det sekä uhat. Yksityisyrittäjän vahvuuksiksi muodostuvat vapaus keksiä ja luoda uut-  
ta, tuotteiden/ palveluiden uudistaminen tai uusien tuotteiden ja palveluiden tuot-  
taminen. Jokainen yrittäjä on henkisesti ja psyykkisesti valmistautunut kantamaan  
vastuun yrityksen toiminnasta, jolloin yrityksen vahvuudet heijastuvat intuitiivisesti  
yrittäjän sisältä. Tällainen tuleva yrittäjä osaa hakea oikea tietoa keräämällä ja ana-

lysoimalla niitä. Heikkoudet muodostuvat yrittäjänä toimiminen, yrityksen pyörittämisen sisäistäminen, resurssien riittävyys. Yrittäjän täytyy analysoida omat heikkoudet tarkasti, jotta negatiivisia yllätyksiä ei synny. Mahdollisuudet muodostavat verkostoituminen eri tahojen kanssa, trendien seuranta ja toteuttaminen, uuden liikekumppanin liittyminen yrityksen joukkoon. Yrittäjän mahdollisuuksilla ei ole minkälaisia rajoja, mutta aivoja käyttäen kaikki tulee toimimaan oikein. Yrittäjän mahdolliset uhat voivat syntyä erilaisista tekijöistä, kuten yrityksen oikea sijainti, taidon ja tiedon riittävyys, vastuutaakka yrityksen veloista, yrityksen näkyvyyden määrä julkisuudessa, yrittäjän sairaustapaus tai kuolema. Jokaisen yrittäjän täytyy ottaa riski menestyäkseen taloudellisesti tulevaisuudessa. SWOT- analyysi antaa mahdollisuuden nähdä tarkemmin, mitä yrittäjä on erilaisien näkökulmien kautta.

### 2.3 Luvun 2 yhteenveto

Meistä jokainen on erityisellä tavallaan yrittäjä. Jokainen meistä voi avata yrityksen kiinnostukseen ja ikään katsomatta. Yksi esimerkeistä ovat nuoret, jotka menestyvät liikemaailmassa erilaisilla aloilla, jotka mediat ja korkeakoulumaailma ovat huomanneet ja arvostavat suuresti nuorten yrittäjyyttä.

Oman yrityksen avaaminen on suuri päätös, koska yrittäjä sitoutuu hankkeeseen henkisesti ja taloudellisesti. Yrittäjämäinen ote työhön on suuri tekijä, joka vaikuttaa tulevaisuuden aikaansaannoksiin. Yrittäjän persoonallisuustekijät vaikuttavat suuresti yrityksen työntekijöiden johtamisessa taikka yrityksen toiminnan ylläpitämisessä. Yrittäjiin yhdistetään adjektiivejä, joilla on positiivisia merkityksiä, kuten esimerkiksi, että hallitsee omaa elinympäristöä, joka vaatii yrittäjältä aikaa ja voimaa. Yrittäjän taidot ja tiedot vaikuttavat suuresti yrityksen toimintaan. Vuosien varrella taidot ja tiedot kehittyvät ajan kuluessa. Yrittäjä, joka hallitsee tiedon ja taidon lisäksi käyttäytymisetikettiä sekä karismaattisuutta menestyy todella pitkälle. Kuten esimerkiksi Steve Jobs on yksi heistä, joka on menestynyt näillä ominaisuuksilla.

Yrityksen syntytarinasta näkee, miten yrityksen liikeidea on saanut alkunsa ja miten se on menestynyt vuosien varrella. Liiketoimintasuunnitelma on erittäin tärkeä liiketoiminnan kannalta sekä sisältöön täytyy olla kirjoitettu tärkeät asiat, kuten esimerkiksi yrityksen yritysmuoto. Liiketoimintasuunnitelma on hyvä olla kirjallisena, koska silloin se vähentää riskejä, jotka liittyvät yritystoimintaan. Liikeideaa on hyvä kehit-

tää ja suojella tulevaisuutta varten, jos haluaa avata yrityksen joskus tulevaisuudessa. Yrittäjäksi harkitsevalta vaaditaan monivivahteista osaamista, kuten esimerkiksi, että on identifioitava yrityksen toimiala, tuotantoa, markkinointia sekä hallittava talousasioiden hoitoa. Yrityskummi Ry tarjoaa tukitoiminta uusille yrittäjille ja se on todella suuri apu. Yrityskummi Ry palvelutarjonta saa ympäri Suomea. Jos yrittäjä ei omista jotakin näistä ominaisuuksista, niin apu löytyy läheltä.

Tulevaisuudessa Suomen talouskasvu tulee kääntymään laskuun, jollei uusia yrityksiä ole perustettu lähitulevaisuudessa. Suomessa on ihanteelliset liiketoimintaympäristön olosuhteet yrittäjäksi ryhtymiseen, se on kansainvälisessä vertailussa kärkipäässä.

Kansainvälisessä mittarissa mitattiin myönteistä yrittäjyysilmapiiriä, korkeaa koulutustasoa, edistynyttä tasa-arvoa, kehittyntä tutkimus- ja innovaatioympäristöä ja toimiva infrastruktuuria. Suomi jää monista EU-maista jäljelle yrittäjyysaktiivisuuden ja kasvuyritysten suhteen. Syitä on monenlaisia, kuten esimerkiksi alhainen yrittäjyysmotivaatio, epäonnistumisen pelko, yrittäjyyteen ja työllistämiseen liittyvät riskit. (Lyytinen & Piha 2004, 14 - 15.) Estääkseen yritykseen vajuusta, ELY - keskuskeskukset (Elinkeino-, liikenne- ja ympäristökeskus), työ- ja elinkeinoministeriö sekä Euroopan aluekehitysrahasto (EAKR) keskittyvät pääasiallisesti pk-yritysten (pieni ja keskisuuri yritys) kehittämishankkeiden ja toimintaympäristöä parantavien hankkeiden toteuttamiseen. Tavoitteena on parantaa yritysten kilpailukykyä sekä kotimaan markkinoilla että kansainvälisillä markkinoilla.

Nykyään yrittäjyys on antanut ihmisille avoimemman työtavan ja oman ajan kontrolloimiseen, joka oli aikaisemmin erilainen. Yrittäjän kohtalo on omassa käsissä, joka tarkoittaa sitä, että yrittäjä päättää kaikista yrityksen asioista ja eikä kukaan voi puuttua asioihin. SWOT- analyysillä on havainnollistettu yrittäjän hyödyt ja riskit oman liiketoimintaan suhteen. Yrityksien omistajien lisäksi hyötyy valtio sekä yhteiskunta.

### 3 Franchising- liiketoimintamalli

Franchise-sana on johdettu englantilais-ranskalaisesta sanasta, joka tarkoittaa vapautta. Keski-Ranskassa sana franchir tarkoittaa ilmaiseksi. Vanhassa ranskassa se on franc, merkiten ilmaiseksi. Ranskalainen termi francis tarkoittaa oikeuksien tai vallan

myöntämistä talonpojalle tai maaorjalle. Englannin termi *enfranchise* määritellään antamista heille, joilla ei ole oikeuksia, uusia mahdollisuuksia. Kautta historian franchising-oikeuden lisensointi on edistänyt taloudellista vapauttamista, synergiaa ja mahdollisuutta. ”Franchising-oikeuden lisensointi on kaikkein onnistunein markkinointi-konsepti kautta aikojen”, on ollut John Naisbittin kuuluisa kommentti. (Herman; *A brief history of franchising.*)

Franchising on viime vuosisadan aikana ollut uskollisin sen kaupallisen juurille. Taivoitteena on rohkaista lannistumatonta yrittäjähenkkeä, joka on johtanut niin moniin menestystarinoihin. Menestystarinoiden varjopuoli on ollut voitonhimo, joka on johtanut aikaisemmin väärinkäyttöksiin. (Herman; *A brief history of franchising.*)

Nykyään franchising on yksi tunnetuista ja arvostetuista liike-elämän termeistä Suomessa sekä maailmalla. Suomessa on keskusteltu pitkään, miten oikeinkirjoitus suhteessa lausumiseen oikea tapa ilmaista franchising-sana. Vuonna 1987 virallistettiin suomenkieleen vakinaiseksi vierassanaksi. ”Franchising tarkoittaa liiketoiminta mallia franchising-antajan määrittelemän mukaisesti.” Palkkatyöläisestä yksityisyrittäjäksi on aikamoinen harppaus, mutta moni on löytänyt sen hyvän syyn miksi ryhtyä franchising-yrittäjäksi tai ylipäättänsä yrittäjäksi. (Franchising Suomessa 2012, 5, 7.)

Franchising-toiminta tuli Suomeen 1970-luvulla pikaruokaketjujen ja autovuokrausten kautta. Tehdyssä tutkimuksessa kävi ilmi, että ensimmäinen suomalainen franchising-antajana oli vaatekauppa Seppälä (Yrittäjät). Nykyään franchising-ketjuja löytyy ympäri Suomea.

Franchising-toiminta laajentaessa juuria Suomen maaperälle huomattiin, että jonkinlainen yhdistys tarvittiin perustaa. Ja Suomen franchising-yhdistys perustettiin vuonna 1988, siitä lähtien yhdistys tarjosi ajankohtaista tietoa franchisingista. Yhdistys tarjoaa palveluita franchising-toiminnasta kiinnostuneille henkilöille sekä franchising-yrittäjille. Yhdistys tarjoaa yrittäjämahdollisuuden uusille franchising-yrittäjille, jonka seurauksena syntyy uusia työpaikkoja ihmisille. Franchising-yhdistys tarjoaa valmiin liikeidean, ketjun tuen ja valmiin verkoston. Yhdistyksen tärkeimmät tavoitteet ovat ylläpitää ja kehittää franchising eettisiä ääntöjä, koulutus-tapahtumia sekä seminaareja franchising-antajille että yrittäjille. Yhdistys kehittää myös franchising-toiminnan mahdollisuuksia Suomessa ja alan kehitystä sekä tekee yhteistyötä erilais-

ten tahojen kanssa, jotta franchising-toimintaa edistyisi parempaan suuntaan. (Franchising Suomessa 2012, 5.)

Franchising- ja perinteinen yrittäjyys ovat lähtökohdiltaan samankaltaista yrittäjyyttä. Kummatkin yrittäjät perustavat ja investoivat yrityksen, palkkaa työntekijänsä ja vastaa itse yritystoiminnasta, jonka jälkeen yrittäjä nauttii itse yrityksen voitoista. Perinteisestä yrittäjyydestä, franchising-yrittäjä erottaa yksinkertaisesti sillä, että hän ei kehitä omaa liiketoimintamallia vaan saa valmiin konseptin sopimuksen kautta. Franchising-antaja on suunnitellut ja kehittänyt harkitusti liiketoimintamallin, jonka tarkoitus on menestyä taloudellisesti. ”Franchising-yrittäjä toimii alusta lähtien osana ketjua, tiiviin ja yhtenäisen yhteistyöverkoston jäsenenä.” (Franchising Suomessa 2012, 7.)

Franchising on muodostettu kahdesta termistä, yrittäjyys ja liiketoiminta sekä sitä hyödynnetään erinomaisesti monilla toimialoilla. On hyvä huomioida sen, että franchising-toiminnalla ei ole mitään tekemistä verkostomarkkinoinnin, monitasomarkkinoinnin tai pyramidiorganisaatioiden kanssa. ”Franchising jaetaan tyypillisesti kahteen pääasialliseen muotoon, tuotejakelu- ja tavaramerkki-franchisingiin (product distribution and tradename franchising) sekä liiketoimintamalli-franchisingiin (business format franchising).” Toimittajan ja yrittäjän välinen sopimus pohjautuu tuotejakelu- ja tavaramerkki-franchisingiin. Franchising-yrittäjä toimii franchising-antajan luvalla tuotteiden ja palveluiden jakajana. ”Tuotejakelu- ja tavaramerkki franchising ei ole eurooppalaisen käsityksen ja normiston mukaan franchisingia vaan franchisingilla tarkoitetaan ainoastaan liiketoimintamalli-franchisingia.” (Franchising Suomessa 2012, 7.) Liiketoimintamalli-franchisingia kuvaava malli on havainnollistettu kuviossa 5.



**JAKELUTIESSÄ (KETJUSSA);** Franchising-antaja ei välttämättä omista ja johda kaikkia toimipisteittä.

**OSAPUOLTEN;** franchise-antajan ja -ottajan välillä on virallinen asiakirja nimeltään franchise-sopimus, jossa on kirjattu kaikkien osapuolten oikeudet ja velvollisuudet.

**FRANCHISEJÄRJESTELMÄ (FRANCHISE SYSTEM);** Franchising-antaja omistamat yksiköt kutsutaan franchise-järjestelmäksi. Franchisejärjestelmä tunnetaan paremmin jokapäiväisillä nimillä, kuten ketju (chain) tai verkosto (network).

**FRANCHISE-ANTAJA (FRANCHISOR);**

- Omat oikeudet
- Franchise-antaja on kehittänyt, käynnistänyt ja harjoittanut oleva liiketoimintaa, jonka kautta hän luovuttaa liiketoimintakonseptin oikeuksia toiselle yrittäjälle solmitulla asiakirjalla. Vastaavasti franchising-antaja hyötyy solmitulla sopimuksella taloudellisesti.
- Tarjoaa käsikirjan, joka ohjeistaa franchise-ottajan liiketoimintaa
- Tarjoaa alku- ja jatkokoulutusta
- Tarjoaa jatkuvia tukipalveluita
- Sopimuksen uudistamismahdollisuus tai irtisanottaminen sääntöjen mukaan
- Kontrolloii ja valvoo yrittäjien toimintaa
- Ei omistus osuutta franchise-ottajien yrityksissä

**FRANCHISE-OTTAJA (FRANCHISEE);**

- Omat oikeudet
- Franchise-sopimuksen allekirjoituksen jälkeen vastaa franchise-yrittäjänä juridisesti ja taloudellisesti kokonaan itse.
- Maksavat liittymismaksun tai jatkuvaluonteisen palvelumaksun.
- Toimii liikemerkin alla sekä toimipiste on ulkoisesti samankaltainen muiden myymälöiden kanssa.
- Franchise-sopimuksen oikeuksia ei saa siirtää kolmannelle osapuolelle ilman franchising-antajan lupaa.
- Järjestelmän kehittäminen

Kuvio 5. Liiketoimintamalli-franchising. (Franchising Suomessa 2012, 8; Webber, H.2003, 70.)

Suomessa ei ole rekisteröity vielä omaa lainsäädäntöä, jossa käsitellään franchising-sopimuksia, mutta franchising-sopimuksen tulee vastata esimerkiksi eettisiä säätöjä, kansallisten lainsäädäntöä sekä erityisesti Euroopan Unionin lainsäädäntöä määräyksiä. Vaikeissa tapauksissa, joissa tuomioistuin puuttuu esimerkiksi ” melko räikeisiin” tapauksiin, jossa käsitellään franchising-osapuolten keskinäisiä sopimusriitoja. Yksi suurimmista ongelmatekijöistä on se, että Suomessa ei löydy valmista franchising-sopimusta, koska sopimusehdot voivat muuttua erittäin paljon erityisesti erilaisten toimialojen sekä muista erityispiirteistä johtuen. Tästä epämääräisistä sopimusehdoista syntyy franchising-osapuolten kanssa ongelmia. Jotta tältä tapauksesta vältyttäisiin, on hyvä, että franchising-sopimuksen laadittaessa, käy tarkkaa keskustelua lainopillisen asiantuntijan kanssa. Franchising-sopimus tehdään kirjallisesti kumpaakin osapuolta varten. (Skurnik, H. 2005, Helsingin seudun kauppakamari; Suomen franchising yhdistys ry.)

Franchising-sopimuksessa täytyy ilmetä selkeästi kirjallisessa asiakirjassa yhteistyön periaatteet, konseptin käyttöoikeuden luovutus tulevalle franchising-yrittäjälle, osapuolten oikeudet ja velvollisuudet sekä sääntelevät olennaiset ehdot ja sopimuksen voimassaoloaika. Sopimuksen voimassaoloajan ehdon alla täytyy näkyä selkeästi, miten pitkästä ajanjaksosta on kyse. Franchising-yrittäjällä on oikeus sopimuksen laatiessa saada mahdollisuus kuolettaa franchising-toiminnan liittyvät alkuinvestoinnit. (Skurnik, H. 2005, Helsingin seudun kauppakamari; Suomen franchising yhdistys ry.)

### 3.1 Franchising-perustoimintamalli Suomessa

Franchising-toiminta on yksinkertaisin vaihtoehto aloittavalle suomalaiselle yrittäjälle, jolloin aloittavalle franchising-yrittäjälle pyritään alkuinvestointia optimoimaan määrällisesti sekä rakenteellisesti niin, että franchising-yrittäjä maksaa käynnistysvaiheessa liittymismaksun sekä investoinnin lisäksi edulliset hankintalähteet että optimoidut investoinnit. Franchising-antajan on koulutettava tulevaa yrittäjää perusteellisesti yritystoiminnan konseptin mukaisesti sekä tarjottava yrittäjälle kattava liikkeenjohdollinen että tekninen tuki ennakkoon, jotta yrittäjälle säästyisi aikaa ja vaivaa alkuvaiheessa. Konsepti tuo uudelle yrittäjälle automaattisesti uskottavuutta ja asiakassuhteita. Franchising-antajan kanssa solmittu sopimus tuo mukanaan erilai-

sia kustannuksia ja synergia-etuja jäsenille. Franchising-antajalta on valmiiksi neuvottelut tuotevalikoimaan kuuluvista tuotteista, jotta uudet jäsenet sekä olevat jäsenet pääsevät luonnostaan hyödyttämään hankintaehtoja. (Franchising Suomessa 2012, 30 - 32.)

Franchising-antaja pyrkii lieventämään uuden yrittäjän taakkaa mahdollisimman paljon, jotta yrittäjä saisi aloittaa työnsä mahdollisimman nopeasti. Franchising-ottajan ei tarvitse huolehtia perustamisvaiheessa eikä yrityksen aikana liittyvistä suunnittelu- ja tuotekehityskustannuksista, koska franchising-antaja huolehtii tästä jo konseptia valmistaessaan. Tulevan franchising-yrittäjän ei tarvitse oppia virheistä ja sähläyksestä kantapäähän kautta ensimmäisestä vuodesta, koska virheistä ja sähläyksistä pyritään jo alusta lähtien jättämään pois, jolloin yrittäjä hyötyy suuresti taloudellisesti toiminnan alkamisesta lähtien. (Franchising Suomessa 2012, 30 - 32.)

Franchising-yrittäjiä voi olla samassa ketjussa jopa satoja yrittäjiä yhteensä, jotka toimivat saman konseptin ja yrityskuvan mukaisesti. Jokainen ketjun yrittäjä toimii itsenäisesti niin juridisesti että taloudellisesti niin, kuin perinteinen yrittäjä. (Franchising Suomessa 2012, 30 - 32.) Solmitussa sopimuksessa franchising-antaja siirtää oikeudet käyttää ohjeiden mukaisesti sovitun ajan, alueen tai tietyssä paikassa hallitsemaansa liiketoimintakonseptia. (Franchising Suomessa 2012, 7.) Jokainen franchising-yrittäjä tekee itsenäisesti kaikki mahdolliset sopimukset, jonka jälkeen yrittäjä voi nauttia tulevista voitoista itse. Franchising-yrittäjä saa muiden ketjun jäseniltä paljon informaatiota, kuten esimerkiksi yrityksen toimista, resursseista ja onnistumisesta.

Ketjun jäsenen on sitouttava ketjuyhteistyön pelisääntöihin, konseptin, yhteiseen brandin ja laatustandardiin. Yrittäjän tehtävänä ei ole soveltaa franchising-antajan omistama ja luovuttamaa konseptia vain hyödyntää mahdollisimman hyvin, että yrityksen tulokset ovat positiivisia. (Franchising Suomessa 2012, 30 - 32.)

Monet kunnianhimoiset yrittäjät, jotka katsovat edustussopimus-liiketoimintamallia ensi kertaa ja erityisesti ne, jotka tulevat yritystaustaisesta perheestä, saattavat pitää liiketoimintaehdotuksen ehtoja kohtuuttomina: Miksi minun pitäisi maksaa kymmeniä tuhansia euroa, jopa ennen kuin minä aloitan sekä 8 tai 10 prosenttia pois liikevoitosta, joka kuukausi, 10:n tai 15 vuoden ajan?

Heille, jotka tutkivat näkökulmaa kauempaa, vastaus on selvä: he voivat ansaita enemmän rahaa nopeammin franchising-oikeuden lisensioinnin välityksellä kuin yksin; ja he toteuttavat suuremman pitkäaikaisen tuoton mahdollisuuden myös niiden investoinnille - siitä huolimatta, että maksaa ennakoedustussopimusmaksun ja prosenttiosuuden joka kuukausi bruttomyynnistä ja yhtiön laajuisesta mainonta / markkinointirahastosta rojalteja varten. Edustussopimusmaksut vaihtelevat muutamasta tuhannesta eurosta kymmeneen tuhansiin, riippuen sopimuksessa sovitusta rojaltin osuudesta yrityksen voitosta. Rojaltin osuudet juoksevat viidestä kahdeksaan prosenttiin yrityksen voitosta, mutta markkinoinnista ja mainonnasta rahoitetaan ylimääräiset yhdestä kolmeen prosenttia. (Goldberg, The basics of franchising.)

### 3.2 Franchising-yrittäjyys: puolesta ja vastaan

Tuleva yrittäjän täytyy miettiä tarkasti, vastaako franchising-yritystoiminta henkilökohtaisiin tavoitteisiin sekä yrittäjän täytyy myös tutkailla ensin omia ominaisuuksia sekä sopivatko ne franchising-toiminnan yleisiin periaatteisiin. Tutkiessaan omia asenteitaan, arvomaailmansa, resurssiaan sekä taustatekijöitä, yrittäjä saa selville oman persoonallisuutensa. (Franchising Suomessa 2013, 35 - 37.)

Yksi keskeisimmistä kysymyksistä, joka muodostuu mielessä ensimmäisenä ajatuksena, on resurssien riittävyys. Henkilökohtaisessa resurssissa sisältyy taloudellinen voimavara, hyvä terveydentilanne, fyysisen ja psyykkisen ominaisuudet sekä elämäntilanne. Näillä resursseilla, tuleva yrittäjä pärjää franchising-maailmassa. Taas franchising-maailmassa ei pärjää, jos yrittäjän resurssit ovat heikossa tilanteessa. Franchising-yrittäjän täytyy työskennellä pitkällä työpäivillä niin kuin tavallinen yrittäjä, varsinkin yritystoiminnan alkuaikoina ja tietyillä aloilla. (Franchising Suomessa 2013, 35 - 37.)

Suurin osa franchising-ketjuista tietää, että kaikki yrittäjät eivät tiedä paljon alan toiminnasta tai yrityksen arkipäivästä, minkä vuoksi franchising-ketjut ovat suunnitelleet valmiiksi tuleville yrittäjille koulutusmahdollisuuksia sekä tukipaketteja. Taas osa tietyistä franchising-ketjuista tai aloista odottaa uusilta yrittäjiltä jonkinlaista ammattikokemusta tai -pätevyyttä alasta, jotta pääsee perustamaan sen alan franchising-yrityksen. (Franchising Suomessa 2013, 35 - 37.)

On olemassa yleisiä ominaisuuksia, joita franchising-yrittäjällä tulisi olla omistaa, jotta hän todennäköisesti onnistuisi. Ominaisuuksiin sisältyy esimerkiksi yrittäjähenkisyys, taloudellinen ajattelutapa, sosiaalisuhteet, tavoiteasettelu, toimenpidesuunnittelu sekä franchising-ketjun periaatteiden tuntemusta. Näitä ominaisuuksia on todennäköisesti sisäistetty aiemmista työpaikoista. Näillä ominaisuuksilla yrittäjä tulee pärjäämään, mutta vankka perhetuki antaa yrittäjälle hyvän tasapainon elämäntilanteen ja työpaikan välillä. (Franchising Suomessa 2013, 35 - 37.)

Franchising-ketjun jäseneksi pyrkiminen tapahtuu hakemusprosessin kautta, jolloin viimeisen päätöksen uudesta jäsenestä tekee franchising-antaja. Franchising-antaja tekee viimeisen päätöksen yrittäjäprofiilin kautta, koska se haluaa varmistua, että tuleva yrittäjä sopii ketjuyhteisöön ilman riskiä. Huono valinta voi koitua kohtaloksi yhteistyö-verkostoon jäsenille. Franchising-toiminnan kannalta on hyvä olla oikeanlainen yrittäjä oikeassa ketjussa. (Franchising Suomessa 2013, 35 - 37.)

Franchising-yrittäjien yleisiä ominaisuuksia ovat esimerkiksi yrittäjähenkisyys, taloudellinen ajattelutapa ja sosiaalisuhteet. Nämä ominaisuudet ovat tärkeitä, mutta franchising-yrittäjä tavoittelee myös nämä tietyt luontais-piirteet, jotka yksinkertaisesti tiivistetty akronyymien muotoon, joka on havainnollistettu seuraavassa kuviossa;

- (F) Joustavuus
- (R) Vastuunalainen & myönteinen asenne
- (A) Kyky hoitaa useita prioriteetteja
- (N) Onnistumisen tarve
- (C) Kyky luovaan ongelmanratkaisuun
- (H) Korkea energiataso
- (I) Ei epäile henkilökohtaisten kykyjen suhteen
- (S) Vahva ihmissuhdetaito
- (E) Innokas oppimaan

Kuvio 6. Franchising-yrittäjän tavoiteltavat taidot (Webber, R. 2013, 139.)

Monet franchising-yrittäjät ovat nostaneet omat tavoitteet korkealle jalustalle, jotta voisivat päästää omiin tavoitteisiin ajan mukaan. Ne jotka pääsevät omiin tavoitteisiin, tulevat pärjäämään ongelmitta tulevaisuudessa. Ihmiset ovat luonnostaan joustavia ja joskus tilanne vain vaati ihmiseltä taipumaan tilanteiden mukaan

### 3.3 Luvun 3 yhteenveto

Nykyään franchising on yksi tunnetuista ja arvostetuista liike-elämän termeistä Suomessa ja maailmalla. Franchising-toimintamallilla on pitkä historia, mutta värikäs tausta. Franchising-toimintamalli on tullut jäädäkseen lopullisesti.

Jolloin vuonna 1987 virallistettiin franchising-sana suomenkieleen vakinaiseksi vierasanaksi. Franchising-toimintamallin laajentumisen takia, perustettiin Suomen franchising yhdistys ry vuonna 1988. Franchising-yrittäjyys on perusteiltaan samankaltainen yrittäjyystoiminta, kuin perinteinen yrittäjyys. Franchising-yrittäjä toimii alusta lähtien osana ketjua, tiiviin ja yhtenäisen yhteisverkoston jäsenenä.

Suomessa ei ole rekisteröity vielä omaa lainsäädäntöä, jossa käsitellään franchising-sopimuksia, mutta franchising-sopimuksen tulee vastata esimerkiksi eettisiä sääntöjä, kansallisten lainsäädäntöä sekä erityisesti Euroopan Unionin lainsäädäntöä määräyksiä.

Suurimman osaa franchising-ketjuista tietää, että kaikki tulevat yrittäjät eivät tiedä paljon alan toiminnasta tai yrityksen pyörittämisestä. Jolloin franchising-ketju on pyrkinyt optimoida alkuinvestoinnin määrällisesti sekä rakenteellisesti niin, että franchising-yrittäjä maksaa käynnistysvaiheessa liittymismaksun sekä investoinnin lisäksi edulliset hankintalähteet että optimoidut investoinnit. Franchising-antaja kouluttaa tuleva yrittäjä sekä tarjoaa teknisen tuen, aloituksen aikana sekä yhteistyösopimuksen ajaksi.

Tulevan yrittäjän täytyy miettiä tarkasti, että vastaako franchising-yritystoiminta henkilökohtaisiin tavoitteisiin sekä yrittäjän täytyy myös tutkailla ensin omia ominaisuuksia sekä sopivatko ne franchising-toiminnan yleisiin periaatteisiin. Tutkiessaan omaa personalisuutta, asenteitaan, arvomaailmansa, resurssejaan sekä taustatekijöi-

tä, joiden näiden kautta päättyy johtopäätöksiin, että liittyisikö franchising-ketjun yrittäjien joukkoon.

#### 4 Opinnäytetyön käytännön toteutus

Opinnäytetyössä hyödynnetään laadullisen tutkimuksen menetelmää, jonka tavoitteena on hyödyntää teemahaastattelua. Teemahaastattelua varten on suunnitelma, jossa määritellään mitä, miten ja missä kysely tapahtuu. Suunnitelmassa täytyy ilmeitä nämä asiat, kuten mm. teoria - ja sen soveltaminen sekä yhteenveto. Suunnitelmassa täytyy määritellä myös se, miten kannattaa korostaa haastatteluiden kysymykset ja miten tapahtuu dokumentointi.

Haastatteluiden päämääränä on saada tietoa opinnäytetyön kannalta ratkaisevia asioita, kuten miksi juuri se tietty franchising-ketju on valittu yritystoiminnaksi eikä liikeidean pohjalta avattu oma yritystoiminta. Mistä he ovat kuulleet aikaisemmin franchising-ketjusta? Ovatko yrittäjät ajatelleet myös sitä mahdollisuutta, että jos he muuttaisivat yrityksen oman liikeidean pohjalta?

Käydyt keskustelut ovat nauhoitettuja, sillä niiden avulla muistiintallentaminen on nopeampaa ja analysointi on hieman helpompaa.

##### 4.1 Opinnäytetyön vaiheet

Ensimmäisessä vaiheessa oli opinnäytetyön suunnittelu, josta varsinainen aihe muodostui tammikuussa 2013. Toisessa vaiheessa oli yritystoimintojen perehtymistä. Opinnäytetyössä on selostettu franchising-yrityksien ja yksityisyrittäjien toimintatapoja ja niiden yritystoiminnanvälinen eroavaisuus. Kolmannessa vaiheessa ovat haastattelut, ja niiden analyysi ja arviointi. Neljännessä on opinnäytetyön yhteenveto. Teorian osuus sekä haastatteluiden määrä vaikutti suuresti opinnäytetyön kokonaisuuteen.

##### 4.2 Tutkimusongelmat ja kysymykset

Yrittäjien haastatteluihin voivat tuoda yllättäen ongelmia esimerkiksi yrittäjien aika-  
taulut. Ongelman ehkäisemiseksi olen suunnitellut otin yhteyttä yrittäjiin kuukautta  
ennen varsinaista haastattelua. Tällä menetelmällä voidaan vähentää ongelman syn-  
tymistä. Teorian määrään ja laatuun voi ilmestyä jonkinlaisia ongelmia, kuten esi-  
merkiksi oikean teorian löytäminen. Laurean kirjaston informaattikkojen avustamana  
sain erinomaisia teoriakirjoja.

Laatimani kysymykset ovat franchising-ketjujen yrittäjille. Haastattelukysymykset  
ovat samat kaikilla franchising-ketjun yrittäjille, ja tässä muutamia niistä: Mistä olet  
kuullut aikaisemmin franchising-toiminnasta? Minkälaista vaikutelmaa franchising-  
toiminta tarjosi sinulle? Miksi päädyit franchising-ketjun yrittäjäksi, vaikka sinulla oli  
mahdollisuus avata oma yritys liikeidean pohjalta? Mikä oli se viimeinen asia, jonka  
perusteella päädyit tähän yritysmuotoon? Tämän kaltaisten kysymyksien kautta saa-  
duista vastauksista muodostuu myös näiden väliselle yhdistävä tekijä. Haastattelu  
tapahtuu teemahaastatteluna. Teemahaastattelu pohjautuu neljän kategoriaan, jot-  
ka ovat tausta, franchising-ketjun toiminta, hyödyt ja haitat, tulevaisuuden näkymät.

### 4.3 Teemahaastattelu

Tässä opinnäytetyössä on käytetty teemahaastattelumenetelmää, joka on kohdennet-  
tu franchising-yrittäjien näkökulmien selvittämiseen. Teemahaastattelu oli oikea ta-  
pa menetellä, jotta saadaan hyviä vastauksia.

Strukturoidun haastattelun (lomakehaastattelu) ja avoimen haastattelun keskelle on  
sijoitettu puolistrukturoitu haastattelu eli teemahaastattelu. Teemahaastatteluiden  
kysymykset eivät ole yksityiskohtaisesti valmiiksi muotoiltuja, vaan ennalta suunni-  
teltuja teemoja. Aihepiirin pohjalta valmistetut teemat ovat kaikille haastateltaville  
samoja, vaikka liikutaan ilman rajattua etenemisreittiä. Teemahaastattelussa ote-  
taan huomioon ihmisten tuottamia merkityksellisiä tulkintoja. (Hirsjärvi & Hurme  
2001,66, 47-48; Eskola & Suoranta 2000, 85-87; KvaliMOTV.)

Teemahaastattelussa käydään läpi keskustelumaisesti ennalta suunniteltuja teemoja.  
Teemojen puhumisjärjestys on vapaamuotoinen, vaikka kaikkien kanssa ei välttämät-  
tä puhuta asioita samassa laajuudessa. Haastateltujen aikana tutkijalla on lyhyet  
muistinpanot, jotta keskustelu ei hankaloidu papereiden selaamiseen. Haastattelui-



den teemat voi listata ranskalaisten viivojen lisäksi apukysymyksillä tai avainsanoilla. Teemahaastattelussa ei ole pikkutarkkoja kysymyksiä, joita voi lukea paperilta. ”Teemoista ja niiden alateemoista pyritään keskustelemaan varsin vapaasti.” Teemahaastattelu struktuuri sopii tietyille kategorisille ryhmille, jotka haluavat tietää enemmän tietyistä asioista sekä tunnetuista ilmiöstä. (Hirsjärvi & Hurme 2001,66, 47-48; Eskola & Suoranta 2000, 85-87; KvaliMOTV.)

Teemahaastattelu vaatii aihepiiriin perehtymistä, jotta haastattelu kohdistuu tarkasti aiheeseen. Teemahaastattelussa tärkeää on sen sisältö sekä tilanneanalysointi. Teemat valitaan perehtymisen pohjalta. On oletettava, että teemahaastattelun aihe sekä kysymykset on tehty tutkittavaan muotoon. Haastateltavien valitsemisen on oma prosessi, ja siinä tehtävässä täytyy olla tarkkana. Valituilta henkilöiltä saa tarvittavat vastaukset. (Hirsjärvi & Hurme 2001,66, 47-48; Eskola & Suoranta 2000, 85-87; KvaliMOTV.)

Teemahaastattelun suosio pohjautuu siihen, että henkilöt voivat vastata vapaasti. Haastattelut voivat analysoida helposti teemojen kautta. Teemahaastatteluaineistoa voidaan analysoida kvantitatiivisesti tai kvantitatiivisuutta ja kvalitatiivisuutta yhdistellen niitä kumpaakin. Teemoittelu ja tyypittely on normaalia teemahaastattelulle, joten se on looginen jakauma kyseiselle haastattelutyypille. (Hirsjärvi & Hurme 2001,66, 47-48; Eskola & Suoranta 2000, 85-87; KvaliMOTV.)

#### 4.4 Haastattelukysymykset

Haastattelukysymykset jaettiin neljään teemaan, tausta, franchising-ketjun toiminta, hyödyt ja haitat sekä tulevaisuuden näkymät. Teemojen tavoitteena oli kartoittaa franchising-toiminnan toimivuus yrittäjän näkökulmien mukaan sekä heidän omien kokemuksensa ja näkemyksiensä perusteella. Teemojen kysymyksien tavoitteena oli vastata siihen, mitä opinnäytetyössä haen.

#### 5. Arviointi ja analysointi

Tässä kyseisessä opinnäytetyössä keskityttiin arvioimaan ja analysoimaan monista eri näkökulmista. Opinnäytetyön teorian osuudella on suuri merkitys onnistumisen sekä

oppimisen kannalta. Haastatteluiden kautta kerätyt aineistot tuovat teorian lisäksi erilaisia arvokkaita näkemyksiä franchising-yrittäjyydestä ja sen kannattavuudesta. Opinnäytetyön johtopäätöksessä nähdään, mihin tulokseen päädyttiin.

### 5.1 Franchising-yrittäjien yhteiset näkökulmat

Franchising-yrittäjien haastatteluiden perusteella kävi ilmi, että he kaikki päätyivät samoihin päätöksiin niin, kuin teorioissa on puhuttu jatkuvasti siitä, että mitä tulevan yrittäjän täytyy ottaa huomioon. Kaikki kaikkiaan erilaisten näkökulmien johdosta, on kerätty heidän yhtenäiset näkökulmien kohdat, jossa he olivat sama mieltä.

Franchising-yrittäjien haastatteluiden näkökulmien perusteella on havainnollistettu kuviossa 7.

- ❖ Ikä (Hyvä ikää aloittaa yrittäjäksi vasta 25 - 30 vuotiaana)
- ❖ Yrittäjä henkinen (Oikea personalisuus ratkaise yhteistyön solmiminen franchising-ketjun kanssa)
- ❖ Hyvä itsetunto
- ❖ Koulutuksen tärkeys
- ❖ Työkokemus (esimerkiksi sen alan työkokemus sekä esimiestehtävän työkokemus)
- ❖ Alan tuntemus (Jotkut franchising-ketjut vaativat hakijoilta, että he tuntevat alan perustiedot)
- ❖ Omat säästöt (Useimmat pankit vaativat lainan hakijoilta omia säästöjä)
- ❖ Perheen tuen tärkeys
- ❖ Tietää mihin on ryhtymässä (Yritysmuodon käsiteiden tuntemus)
- ❖ Itsetutkiskelu (Sopiko franchising-yritysmalli itselle)
- ❖ Päätöksen teko
- ❖ Franchising-ketjun valinta (Itselle sopiva)
- ❖ Sitoutuminen franchising-yritystoimintaan
- ❖ Yhteistyökykyinen (Sääntöjen noudattaminen)
- ❖ Menestyksen halu

Kuvio 7. Franchising-yrittäjien yhteiset näkökulmat

Tieto on iso valtti tulevalle yrittäjälle. Mitä enemmän tietää, sitä enemmän tieto avartaa yrittäjän omia näkemysten määrää. Omien näkemysten kautta päädytään johtopäätöksen ja siitä lopputulokseen.

## 5.2 Tulosten analysointi ja johtopäätös

Opinnäytetyön aihe on saavuttanut tarkoituksensa prosessin loppupuolella. Opinnäytetyön aikataulun tavoitteet suunniteltiin niin, että siinä aikana ovat saatu kerättyä kaikki teorian käsitteet, pidettyä haastattelut sekä analysoitua tulokset. Tarkan aikataulun seuranta on ollut hyvä varsinkin opinnäytetyön toteuttajalle. Jos tekijä olisi rajannut opinnäytetyön aiheen ihan alussa, ei olisi syntynyt ongelmia aikataulun suhteen. Normaalisti aikataulun pitäminen on projektin kannalta todella tärkeää, jotta projekti onnistuisi saavuttamaan tavoitteensa asianmukaisesti.

Tutkijan suurin perspektiivi tässä opinnäytetyössä oli se, että hän saa oppimistavoitteet pysymään aiheen osa-alueelle sekä pystymään yhdistämään teorian käsitteet haastatteluiden tuloksien kanssa. Kerätyillä teorian käsitteillä oli suuri rooli tässä opinnäytetyössä.

Tässä opinnäytetyössä toteuttaja halusi selvittää, miksi franchising-yrittäjät valitsivat franchising-toiminnan, vaikka heillä oli mahdollisuus valita oman yrityksen oman liiketoiminnan pohjalta. Syyn selvittämiseen tutkija päätyi käyttämään teemahaastattelun menetelmää. Teemahaastattelukysymykset on mietitty ja hiottu tarkasti, jotta ne vastaisivat aiheenpiiriin. Haastattelukysymysten esittelytapa vaikuttaa suuresti, etenkin oikean tiedon saamisessa. Teemahaastattelukysymykset pysyivät suurimman osaa muuttumattomina haastattelujen aikana. Toteuttaja haastatteli neljä eri alan franchising-yrittäjää, kaikki sijaitsivat pääkaupunkiseudun alueella. Tässä opinnäytetyössä franchising-yrittäjien henkilöllisyys sekä liikkeen sijainti pysyvät salaisina.

Tutkija on käyttänyt hyväkseen haastatteluiden aikana teorian käsitteitä sekä Albert Humphreyn kehittämää SWOT-analyysiä, jossa tutkija on analysoinut tavallisen yrittäjän sekä franchising-yrittäjän vahvuudet, heikkoudet, mahdollisuudet ja uhat, jotta tutkija tuntisi aiheen perinpohjaisesti haastatteluista tehdessään. Haastatteluiden

myötä syntyi kattava kuva siitä, että vaikka franchising-yrittäjät toimivat eri alalla, heitä yhdisti franchising-toimintamalli.

Haastatteluiden purkamisen jälkeen tutkija sai tietää mitä franchising-yrittäjät tiesivät franchising-toiminnasta aikaisemmin, miksi he valitsivat franchising-yritystoiminta-mallin, yrittäjien tyytyväisyys tällä hetkellä, franchising-ketjun positiiviset tai negatiiviset puolet. Haastatteluiden analysoinnin jälkeen tutkija päätyi kirjoittamaan analysoinnin yhteenvedon lyhyesti, mutta ytimekkäästi.

Kolme neljäsosaa franchising-yrittäjistä on kuullut aikaisemmin franchising-yritystoimintamallista tai franchising-käsitteestä, jolloin he hankkivat tietoa enemmän, esimerkiksi internetin ja lehtien välityksellä. Suuren vaikutuksen, mitä franchising-toimintamalli tarjosi heille, oli valmis liikeidea- konsepti ja turvallisuuden tunne. Kolme neljäsosaa päätyi franchising-yrittäjäksi, koska he tunsivat, että tämä yritys malli on heille sopiva. Yksi franchising-yrittäjistä omisti aikaisemmin franchising-ketjun, jolloin hän myi sen eteenpäin toiselle ketjulle ja samalla päätyi jatkamaan yrittäjänä toimimisen sen ketjun alaisuudessa. Kolme neljäs osaa franchising-yrittäjistä ei ole 100-prosenttisesti tyytyväisiä ketjun toimintaan, syitä oli monia mutta yksi niistä oli, että franchising-ketju ajaa omia etuja, eikä yrittäjien etuja.

Tyytymättömyydestä huolimatta he kaikki lähtisivät uudestaan franchising-yrittäjäksi. Franchising-ketjun positiivisena puolena franchising-yrittäjien mielestä oli se, että ketju itse kehittää tuotteitaan tai palvelujaan, hoitaa markkinointia ja myyntiä. Jolloin yrittäjän tehtävänä on vain keskittyä tuotteiden tilaamisen tukulta ja myydä niitä eteenpäin asiakkaille. Franchising-yrittäjät pitivät negatiivisina puolina sitä, etteivät olleet täysin itsenäisiä yrittäjiä, sekä sopimuksen muuttumisen lievää pelkoa. Franchising-yrittäjien mielestä ketju tarjoaa heille tarpeeksi palveluita ja neuvontaa. Kolme neljäsosa franchising-yrittäjistä sanoi, etteivät tule perustamaan omaa yritystä tai avaamaan uutta franchising-liikettä pääkaupunkiseudun alueelle. Kaikki franchising-yrittäjistä olivat kuitenkin tyytyväisiä siihen, missä asemassa ovat.

Haastatteluissa kävi ilmi, että franchising-yrittäjillä oli samankaltaisia näkemyksiä siitä, mitä tuleva yrittäjä täytyy ottaa huomioon. Lällä on suuri merkitys, milloin yrittäjä perustaa yrityksen. Iän lisäksi, on tulevan yrittäjän mietittävä onko yrittä-

yyys sopiva itselle ja tietää tarkasti mihin on ryhtymässä. Koulutuksella ja työkokemuksella on suuri merkitys, jos kokonaisuutta katsotaan. Perheen hyvinvoinnilla on myös suuri merkitys yrittäjälle, jos investoi pääomaa yritykseen. Täytyy miettiä miten paljon rahaa investoi yrityksen niin, että perhe ei kärsisi taloudellisesti. Franchising-ketjun valinnan jälkeen on yrittäjän velvollisuus sitoutua yrityksen toimintaan sekä haluaa menestyä taloudellisesti.

Opinnäytetyössä päädyttiin teorian ja haastatteluiden kautta siihen johtopäätökseen, että franchising-yrittäjämalli oli kannattavampi valmiin konseptin ja talouden kannalta. Oikealla sijainnilla oli myös suuri merkitys franchising-yrityksen voiton tavoittamiseksi. Vaikka on päädytty siihen tulokseen, että franchising-yrittäjämalli on kannattavampi, se ei tarkoita, että se sopii kaikille.

Henkilön, joka haluaa perustaa yrityksen, täytyy todella pitkään miettiä, minkälaisen yritysmuodon kautta yrityksen perustaa ja samalla olla perillä kaikista asioista. Päätökseen täytyy varata aikaa, koska lopullinen päätös vaikuttaa fyysisesti, henkisesti, taloudellisesti sekä vaikuttaa myös perheen elämään.

Tavallisen yrittäjän täytyy aloittaa liiketoimintansa nolosta, kun taas franchising-yrittäjä voi aloittaa heti yrityksen toiminnan valmiin konseptin avulla. Franchising-yrityksen konseptin ja turvallisuuden ansioista yrittäjämalli on kasvattamassa suosiotaan Suomessa. Franchising yhdistys ry:n 2012 laatiman tutkimusraportin mukaan 80 % franchising-ketjuista tavoittelee yrittäjälukumäärän nostamista 2013 loppuun mennessä. Tämä tarkoittaa sitä, että uusia yrittäjiä tulisi olemaan 800 - 1000 ja työpaikkoja tulee avautumaan noin 3 200 uudelle työntekijälle. Franchising-ketjujen 2013 liikevaihtoennusteiden mukaan tulee nousemaan 5 % yksikön verran. (Franchising Suomessa 2013, 29) Franchising yhdistyksen ry:n laatima tutkimusraportti tuki vahvasti opinnäytetyön toteuttajan päätöstä.

SWOT- analyysitauluko on saanut vaikutteita franchising-teorian käsiteistä. Franchising-yrittäjän myönteiset ja vastaiset näkökulmat on havainnollistettu seuraavasti SWOT- analyysillä kuviossa 8.

S - Vahvuudet	W - Heikkoudet
<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Valmis konsepti ”liikeidea”</li> <li>✓ Pääoman tarve</li> <li>✓ Vastualueen määrä</li> <li>✓ Ei rahallista panostusta tuotteiden/ palveluiden, markkinointi jne. kehittämiseen</li> <li>✓ Valmis asiakasryhmä</li> <li>✓ Yrityksen sisustus (kalusteet ja laitteet)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Alan tuntemuksen riittävyys</li> <li>✓ Aktiivisuuden ylläpitäminen</li> <li>✓ Itseluottamuksen vaihtelevaisuus</li> <li>✓ Kielitaidon puute/ vähäisyys</li> <li>✓ Johtajana/esimiehenä oleminen</li> <li>✓ Tuotteiden/ palveluiden muuttamisen mahdollisuus</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Koulutuksen ja neuvonnan saanti</li> <li>✓ Verkostoituminen muiden yrittäjien kanssa</li> <li>✓ Ehdotuksien esittäminen ketjun edustajille</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Yrittäjän vapaus</li> <li>✓ Oikea sijainti</li> <li>✓ Sujuva yhteistyö franchising-antajan kanssa</li> <li>✓ Sopimuksen muutoksen vaikutus taloudellisesti sekä käytännön suhteen</li> <li>✓ Sopimuksen ehtojen ja sääntöjen vaikutus yrittäjän liiketoimintaan</li> <li>✓ Onnistunut rekrytointi `vastuunalaiset työntekijät`</li> <li>✓ Sairaustapaukset</li> <li>✓ Kuolema tapauksen seuraamukset</li> </ul>
O - Mahdollisuudet	T - Uhat

Kuvio 8. Franchising-yrittäjyyden SWOT- analyysi vastausten perusteella

SWOT- analyysi kuvaa tarkasti franchising-yrittäjän vahvuudet, heikkoudet, mahdollisuudet sekä uhat. Franchising-yrittäjän vahvuuksiksi muodostuvat valmiista konseptista, valmiista asiakasryhmästä, ei rahallista panostusta tuotteiden/ palveluiden sekä markkinoinnin kehittämiseen. Tuleva franchising-yrittäjä tule pärjäämään todella pitkälle tulevaisuudessa, koska hän saa valmiiksi tehdyn konseptin ”liikeidean”, jolla

hän pääsee helpommin kuin tavallinen yrittäjä. Heikkoudet muodostuvat itseluottamuksen vaihtelevaisuuden vuoksi, johtajuuden olemisen, tuotteiden tai palveluiden muuttamisen tai lisäämisen mahdollisuus. Heikkoudet löytyvät helposti franchising-yrittäjältä tai tavalliselta yrittäjältä, monien muiden ominaisuuksien kanssa. Normaalisti yrittäjät yrittävät vahvistaa niiden heikkouksia, jotta ne eivät tuota nyt tai tulevaisuudessa ongelmia. Franchising-yrittäjän heikkouksien kannalta on hieman erilainen tilanne, koska jotkut asiat taas ei voi muuttaa tai tehdä sille mitään. Mahdollisuudet muodostuvat yksinkertaisesti koulutuksen ja neuvonnan saanti ketjun antajalta, erilaisten ehdotuksien esittäminen ketjun-edustajille. Franchising-yrittäjällä on mahdollisuuksia, mutta niitä on rajoitettu kirjallisen sopimuksen ehtojen mukaan. Yrittäjän mahdolliset uhat voivat syntyä monista tekijöistä, kuten esimerkiksi yrittäjän oma vapaus, yhteistyö franchising-antajan kanssa, sopimuksen muutoksen vaikutus taloudellisesti sekä käytännön suhteen. Uhat ovat franchising-yrittäjän mielessä selkeinä ja niitä hän tiedostaa koko ajan. Niitä ei voi muuttaa tai tehdä mitään, mutta niitä voi hallita. Franchising-toiminnalla on hyviä ja huonoja puolia niin, kuin oman yrityksen omistava yrittäjä.

### 5.3 Toteutuksen arviointi

Teorian ja käsitteiden yhdistäminen onnistui, vaikka tie oli monimutkaisen pitkä. Yksi esimerkillistä tapauksista oli franchising-yrittäjien haastattelemine. Haastatteluiden kautta vahvistui se käsitys, että teoriassa oli samankaltaisia näkemyksiä.

Opinnäytetyössä käytetyt menetelmät johtivat siihen päätöksen, että tekijä käytti tälle työlle sopivimpia menetelmiä. Opinnäytetyön tekijä pyrki kirjoittamaan selkeästi ja moitteettomasti, jotta eteneminen kappaleista toiseen on johdonmukaisesti taasaista sekä lukija pystyisi helposti ymmärtämään työn lopulliset päätelmät.

### 5.4 Oman oppimisen arviointi

Opinnäytetyö perehdytti tekijäänsä yrittäjyyteen teoriapohjan kautta sekä tarjosi opettavaisen oppimiskokemuksen ajankohtaisesta aiheesta. Opinnäytetyön tekijä spesialisoitui Liiketalouden Peer to Peer -koulutusohjelman kautta projektijohtami-

seen: opintojen aikana toteutettiin useita erityyppisiä projekteja, mutta opinnäytetyö opetti siltikin uutta tietoa projektityöskentelystä. Opinnäytetyö opetti erityisesti tiedon keräämisen ja analysoinnin merkitystä sekä antoi mahdollisuuden työskennellä itsenäisesti.

Opinnäytetyö antoi tekijälleen suuren opetuksen siitä, miten tärkeä pitää aikataulusta kiinni sekä panostaa keskittyneesti teorian käsitteisiin. Opinnäytetyö kokosi yhteen kaikki ne opitut käsitteet, joita tekijä on oppinut opintojensa aikana. Opinnäytetyössä oli tarpeeksi haastetta opitun sisäistämiseksi ja soveltamiseksi.

Opinnäytetyössä saavutettiin lopputulos kerättyjen aineistojen ja haastatteluiden kautta. Opinnäytetyö osoitti myös sen, että miten tärkeää on selvittää asioita perinpohjaisesti, jotta voisi tehdä lopullisia johtopäätöksiä. Opinnäytetyössä saadut tiedot ja taidot ovat tekijälleen elintärkeitä tulevaisuuden kannalta.

## 6. Yhteenveto

Opinnäytetyössä tutkija päätyi teoriaosuuden suhteen, että yrittäjät ovat samankaltaisia (persoonallisuuden, koulutuksen, työkokemuksen, menestyksen pyrkimykseen jne.) ominaisuuksien kanssa, vaikka yrityksen muoto ja vastuut ovat erilaisia. Yrittäjäksi voi tulla kuka tahansa, mutta vastuun kantaminen ja yritystoiminnan ylläpitäminen ei sovi kaikille. Jotkut ovat yrittäjiä ja jotkut taas ovat seuraajia. Näin maailma toimii. Valtiolta saatu tuki antaa yrittäjille mahdollisuuden laajentua kansainvälisiin markkinoihin. Franchising-yritystoimintamalli on myös yksi esimerkki siitä, että se on kasvamassa Suomessa maineen ja liiketoimintamallin käytännöllisyyden perusteella. Tulevaisuudessa franchising-yrittäjiä tulee olemaan saman verran kuin tavallisia yrittäjiä.

Franchising-yrittäjien haastatteluista saadut näkemykset vahvistivat teorioista kerättyjen aineistojen merkitystä. Haastatteluista kävi ilmi myös se, että franchising-yrittäjät ovat tyytyväisiä omiin päätöksiinsä sekä kehottivat tulevia yrittäjiä perustamaan yrityksen, koska he eivät tule katumaan tekemäänsä päätöstä.



## Lähteet

### Kirjallisuus

Eskola J. & Suoranta J. 2000. Johdatus laadulliseen tutkimukseen. Tampere; Osuus-kunta vastapaino.

Hirsjärvi, S. & Hurme, H. 2001. Tutkimushaastattelu: Teemahaastattelun teoria ja käytäntö. Helsinki; Yliopistopaino.

Keitele, J. 2008. Yrittäminen kannattaa aina. Helsinki; Books on Demand GmbH.

Lindroos, J. & Lohivesi, K. 2004. Onnistu strategiassa. Helsinki: WSOY.

Lipponen, R. 2011. Keskuskauppakamari; Yrityksen perustajan opas, Helsinki; Edita Prima Oy.

Lyytinen, J & Piha, K. 2004. Yritä edes: 32 syytä ryhtyä yrittäjäksi. Helsinki; Talentum.

Raatikainen, L. 2011. Liikeideasta liikkeelle. Helsinki; Edita Publishing Oy.

Suomen franchising yhdistys ry. 2012. Franchising- Suomessa. Helsinki; DS&M Publishing Oy.

Suomen franchising yhdistys ry. 2013. Franchising Suomessa. Helsinki; DS&M Publishing Oy.

Webber, R. 2013. An introduction to franchising. Great Britain; MPG Book Group.

### Sähköiset lähteet:

Arnold`s Bakery & Coffee Shop. (Viitattu 8.4.2013) <http://www.arnolds.fi/>

Goldberg, E. The Basics of Franchising. California, USA: Franchise Update Media Group. (Viitattu 13.4.2013)  
[http://www.franchising.com/guides/what\\_is\\_franchising\\_the\\_basics.html](http://www.franchising.com/guides/what_is_franchising_the_basics.html)

Skurnik, H. 2005. Helsingin seudun kauppakamari, Sopimusasiat. (Viitattu 11.4.2013)  
<http://www.helsinki.chamber.fi/neuvontapalvelut/artikkelit/sopimusasiat/franchisingtoiminnasta.1264.news>

KvaliMOTV - Menetelmäopetuksen tietovaranto. Tampere: Yhteiskuntatieteellinen tietoarasto. (Viitattu 4.4.2013) <http://www.fsd.uta.fi/menetelmaopetus>

Life luontaistuoteketju. (Viitattu 8.4.2013) <http://www.life.fi/index.php?p=etusivu>

Herman, M. A brief history of franchising; The History and Evolution of Franchising. (Viitattu 13.4.2013) <http://www.franchise-law.com/PracticeAreas/Brief-History-of-Franchising.asp>

R-kioski. (Viitattu 8.4.2013) <http://www.r-kioski.fi/>

Subway - ravintola. (Viitattu 8.4.2013) <http://www.subway.fi/>

Suomen franchising yhdistys ry, Suomen Franchising-yhdistyksen eettiset säännöt. (Viitattu 11.4.2013) <http://www.franchising.fi/eettiset-saannot>

Suomen Yrityskummit ry. 2012. (Viitattu 5.4.2013)  
<http://www.yrityskummit.fi/tietoameista/-yhteyshenkilot-alueilla/>

Työ- ja elinkeinoministeriö. (Viitattu 8.4.2013) [www.tem.fi](http://www.tem.fi)

Yrittäjät. [www.yrittajat.fi](http://www.yrittajat.fi) (Viitattu 9/10.4.2013)

Wikipedia 2013, Albert S. Humphreyin elämäkerta. (Viitattu 8.5.2013)  
[http://en.wikipedia.org/wiki/Albert\\_S.\\_Humphrey](http://en.wikipedia.org/wiki/Albert_S._Humphrey)

Wikipedia 2013, Angry Birds (Viitattu 5.4.2013)  
[http://fi.wikipedia.org/wiki/Angry\\_Birds](http://fi.wikipedia.org/wiki/Angry_Birds)

Wikipedia 2013, Steven Jobsin elämäkerta. (Viitattu 5.4.2013)  
[http://fi.wikipedia.org/wiki/Steve\\_Jobs](http://fi.wikipedia.org/wiki/Steve_Jobs)

## Kuviot

Kuvio 1. Opinnäytetyön osa-alueet .....	9
Kuvio 2. Liiketoimintasuunnitelman sisältö (Raatikainen, L. 2011, 42.) .....	14
Kuvio 3. Yrityksen perustamisprosessi. (Raatikainen, L. 2011, 59.) .....	15
Kuvio 4. Perinteisen yrittäjyyden SWOT- analyysi .....	20
Kuvio 5. Liiketoimintamalli-franchising (Franchising Suomessa 2012,8.) .....	25
Kuvio 6. Franchising-yrittäjän tavoiteltavat taidot (Webber, R. 2013, 139.) .....	29
Kuvio 7. Franchising-yrittäjien yhteiset näkökulmat .....	34
Kuvio 8. Franchising-yrittäjyyden SWOT-analyysi.....	38

## Liitteet

Liite 1. Teemahaastattelukysymykset .....	45-46
Liite 2. Haastattelun muistiinpanot .....	47-54

## Liite 1. Teemahaastattelukysymykset

### Tausta

- Yrityksen nimi
- Ikähaarukka (20 -29/ 30 - 39/40 - 49/ yli 50)
- Franchising-yrityksen perustamispäivämäärä.

### Franchising-ketjun toiminta

- Oletko kuuluut aikaisemmin franchising-toiminnasta?
- Missä olet kuuluut tai Mistä tiedot olet hankkinut?
- Minkälaista vaikutelmaa franchising-toiminta tarjosi sinulle?
- Miksi päädyit franchising-ketjun yrittäjäksi vaikka sinulla oli mahdollisuus avata oman yrityksen liikeidean pohjalta?
- Mikä oli se viimeinen asia johon lopulta päädyit tähän yritysmuotoon?
- Mikä sai sinut valitsemaan tämän tietyn franchising-ketjun, monista franchising ketjuista.
- Oletko tyytyväinen valitsemasi franchising-ketjuun?
- Nyt, kun olet toiminut franchising-ketjun yrittäjänä tähän saakka ja olet saanut tarvitut tiedot ja taidot, niin lähtisitkö tähän franchising-ketjun toimintaan uudestaan? / Perustele / Mitä tekisit toisin, jos sinulla olisi mahdollisuus siihen?

### Hyödyt ja Haitat

- Oletko pystynyt vaikuttamaan oman ketjun toimintaan? / Riittävästi?
- Mitä negatiivista ja positiivista franchising-ketjulla on? / Perustele.
- Tarjoaako ketju tarpeeksi palveluita/ neuvontaa teille yrittäjille?

### Tulevaisuuden näkymät

- Oletko ajattelut, että avaisit tulevaisuudessa oman yrityksen oman liikeidean pohjalta?
- Vain olet ajattelut että avaisit uuden liikkeen pääkaupunkiseudun alueelle.
- Oletko tyytyväinen tähän asemaan, missä olet nyt?

- Mikä on hyvä ikä aloittaa franchising-yrittäjäksi tai liikeidean pohjalta yrittäjäksi? Perustele. Minkälainen taitoinen/ tietoinen henkilö täytyy olla avataksaan yrityksen?
- Minkälainen personalinen ihminen täytyy olla tullakseen hyväksi yrittäjäksi (Positiiviset/ negatiiviset puolet)

## Liite 2 Haastattelun muistiinpanot

Haastattelija: Blerina Gashi

Haastateltavat kohteet olivat R-kioski, Subway, Arnold`s ja Life.

Haastattelupaikat ja-päivämäärät: Helsinki (29.4.2013), Vantaa (30.4.2013), Espoo (3.5.2013)

Haastattelun muistiinpanot muodostuvat teemahaastattelun rungon mukaan:

### 1. Tausta

**R-kioski;** Franchising-yrittäjä on 50 vuotias.

R-kioski liikkeen perustettiin huhtikuussa 1997.

**Subway:** Franchising-yrittäjä on 50 vuotias.

Subwayn liikkeen perustettiin vuonna 2003.

**Arnold`s:** Franchising-yrittäjä on 45 vuotias.

Arnold`s liikkeen perustettiin vuonna 2009.

**Life:** Franchising-yrittäjän ikähaarukka on yli 50.

Life liikkeen perustettiin vuonna 2003. Omisti aikaisemmin toisenkin life-liikkeen, mutta myöhemmin sitä myynti pois.

### 2. Franchising-ketjun toiminta

**R-kioski;** En ole kuulut aikaisemmin franchising-toiminnasta, silloin franchising-toiminnasta tietoa oli minimaalista.

R-kioskin kauppiaan koulutuksen ohella, opiskeli myös franchising-toiminnan käsiteistä, jolloin vastaa silloin ymmärsi mitä franchising-toiminta on. Aikaisemmin ei ollut koulutusta ja tarpeeksi tietoa franchising-toiminnasta.

Franchising-antaja eli r-kioski oli mielenkiintoinen siinä mielessä, että yrityksen konsepti oli valmiina tulevalle uudelle yrittäjälle. Uusi yrittäjä pääsee r-kioskin yrittäjäksi pienellä pääomalla.

Syy miksi päädyin franchising-toiminnan yrittäjäksi oli sen helppous vaikka oli mahdollisuus avata oman yrityksen. Oma yritys vaatii ison pääoman sekä paljon aikaa ja vaivaa kehittääkseen sen menestyväksi liiketoiminnaksi.

Monet tekijät vaikuttivat lopulliseen päätökseen, kuten esimerkiksi yrityksen toiminta ei ollut kallis lähteäkseen mukaan, talousasiat pystyit hoitamaan vaivattomasti itse, työllistit itsesi helposti työttömän jakson jälkeen jne. Elämään palaset vain loksahdivat yhteen, jolloin päätös syntyi helposti.

Syy miksi päädyin r-kioskiin, oli se vahva tuki organisaatio, toiminnan kannattavuus sekä liiketoimintamalli oli entuudestaan tunnettu suomalaisten keskuudessa. Nykyään myös franchising-toiminnan lakipykälät ovat vahvistuneet kummankin osapuolten kannalta.

Olen tyytyväinen valitsemani ketjuun, kun 16 vuotta on takana. R-kioskin toimintaa on kehittynyt koko ajan, jolloin muutoksien vaiheessa on saanut olla mukana.

Näillä taidoilla ja tiedoilla mitä olen oppinut r-kioskin yrittäjänä, niin silti lähtisin uudestaan r-kioskin toimintaan, mutta aikaisemmin kuin milloin aloitin itse. En tekisi mitään toisin vaikka olisi mahdollisuus.

#### **Subway;**

On kuulut aikaisemmin franchising-toiminnasta.

Ennen kuin perustin subwayn, hankin tiedot franchising-toiminnasta internetin kautta.

Etsin jotain erilaista. Tutkimukseen jälkeen päätyin franchising-toimintaan. Franchising-toiminta tarjosi minulle sen mitä olen etsinyt. Franchising-toimintamalli tarjosi minulle valmiin konseptin, jossa ei tarvitse itse alusta lähtien kehittää yrityksen liikeidea, markkinointi, myyntipuolta jne.

Yhdysvalloissa lomalla ollessani, sain subwaylta erinomaista asiakaspalvelua, jolloin sieltä kautta sain vaikutteita subway liiketoiminnasta. Subway tarjonta koostui tuoreista leivistä sekä vihanneksista. Eli subwayn konseptin terveellisyys vaikutti päätökseeni.

Kyllä olen tyytyväinen valitsemaani franchising-ketjuun. Alkuaikoinaan en ollut kunnolla tyytyväinen, koska asiakkaiden määrä oli vähäinen. Syy



oli, että suomalaiset eivät tunteneet subwayn tuotteita. Nyt olen tyytyväinen, koska asiakaiden määrä on hyvässä tahdissa kasvamassa. Kyllä lähtisin uudestaan franchising-yrittäjäksi, koska itse olen valinnut franchising-toiminnan takia.

Jos minulla olisi mahdollisuus toimia toisin, niin ottaisin yhteyttä franchising-antajaan ja sanoisin, että panostaisivat mainontaan enemmän, jotta suomalaiset tuntisivat subwayn tuotteita.

**Arnold`s;** Olen kuulut franchising-toiminnasta puolison sukulaisilta. McDonald`s-ketjut ovat antaneet minulle jonkinlaisia vaikutteita franchising-toiminnasta, jolloin sitä kautta kiinnostuin etsimään lisää tietoa franchising-toiminnasta, Internetin kautta. Suuren vaikutelman jonka franchising-toiminta ojensi minulle, oli ketjun valmis konsepti. Konsepti tarjosi minulle, turvallisuuden tunnen. Syy miksi päädyin lopullisesti franchising-ketjun yrittäjäksi, vaikuttivat monet tekijät, kuten esimerkiksi ketjun valmis konsepti sekä puolison sukulaisilta saadut tiedot Arnold`s toiminnasta sekä en halunnut perustaa, oman yrityksen liikeidea pohjalta, koska siinä täytyy investoida suuren pääoman sekä aloittaa puhtaalta pöydältä. Tähän tiettyyn franchising-ketjun päädyin yksinkertaisesti tavalla, eli Arnold`s ketju oli tuttu sekä se oli ensimmäisenä mielessäni. Valitsemani franchising-ketjuun en ole tällä hetkellä 100 prosenttisesti tyytyväinen. Olen kahdessa vaiheessa kyllä vai ei, että lähtisinkö uudestaan tähän franchising-ketjun. Suurimman osaksi ehkä lähtisin uudestaan, mutta toisen franchising-ketjun toimintaan, jos olisin tiennyt mitä tiedän nyt. Jos minulla olisi mahdollisuus tehdä toisin, ajattelisin ja punnitsisin tarkemmin niitä vaihtoehtoja mitä minulla oli silloin.

**Life;** Kyllä olen kuulut aikaisemmin franchising-toiminnasta. Olen lukenut lehdestä sekä kuuluut tuttavilta franchising-toiminnasta. Ensimmäisen vaikutelman, jonka sain franchising-toiminnalta, oli se valmis konsepti sekä turvallisuuden tunnen. Meillä on ollut erikoistapaus liittyen franchising-ketjun yrittäjäksi toimimisen suhteen. Minä ja sisarukseni kanssa perustimme aikoinaan Ikivi-

reän luontaistuotekauppaketjun vuonna 1974, jossa oli yli 50 yrittäjää. Myimme luontaistuotekauppaketjun life-ketjulle vuonna 2007. Päädyimme myymään ketjumme yksinkertaisesti työn määrän sekä sen tuomat vastuun takia. Myyntiprosessissa pidimme kaksi liikettä itsellemme, joista myöhemmin toisen myimme pois.

Tällä hetkellä en ole täysin tyytyväinen, koska he eivät ajaa kunnolla kauppiaiden etuja sekä heiltä puuttuu kokemusta tästä alasta. Joidenkin tukkujen kanssa solmituilla sopimuksilla, Life-ketju hyötyy suuresti niistä. Jos esimerkiksi ostaisimme tuotteita siltä tukulta, niin siitä välistä Life-ketju ottaa jokusen prosentin itselle. Jolloin meidän yrittäjien oma kate jää pienemmäksi. Life-ketju haluaa mahdollisimman ison voiton itselle, ilman että he ajattelisivat yrittäjien intressejä.

Kyllä lähtisin uudestaan yrittäjäksi, jos olisin nuorempi. En tekisi mitään toisin.

### 3. Hyödyt ja haitat

**R-kioski;** Omalla toiminnalla voi vaikuttaa, kyllä pääkonttori kuuntelee jos on hyviä ideoita tai jotain parannettava. He muuttavat toimintatapaansa, jolloin kaikki toimisi vaivattomasti.

Positiivisia puolia r-kioski ketjussa on, yrittäjän helppous vaikuttaa oman elämän ja yrittäjän elämään välisien asioihin ja r-kioskia tunnetaan suomessa yli 98 %, jolloin vahvaa kilpailua muiden kioskien kanssa ei ole. R-kioskin tunnettavuus on taannut yrittäjille menestyksen mahdollisuuden. R-kioski ketju tarjoaa yrittäjille koulutusmahdollisuuksia sekä pitää yrittäjiä ajan tasalla kaikissa asioissa. Negatiivisia puolia r-kioskissa tällä hetkellä ei ole.

R-kioskin ketjun organisaatio on panostanut suuresti palveluiden ja neuvonta suhteen, että yrittäjillä ei olisi ongelmia. Hyvinvoivat yrittäjät takaavat organisaation menestystä.

**Subway;** En, voi vaikuttaa oman ketjun toimintaan oikeastaan mitenkään. Vaikka ehdottaisimme jotain franchising-antajalle, niin kaikki lopulliset päätökset tehdään yhdysvalloissa.

Positiivista subway-ketjussa on se, että he valvovat ja neuvovat jos on joku ongelma. He ratkaisevat ongelman sinun puolestasi. Suomen subwayn-ketjusta ei ole mitään negatiivista sanottavaa. Yhdysvalan pääkonttorista voin sanoa vähän negatiivista, eli heiltä saaduista päätöksistä. Esimerkiksi päätöksessä sanotaan, että tuotteita hinnoitellaan näin, mutta taas suomessa se ei onnistu, niitä ei vain voi soveltaa suomessa. Subway-ketju tarjoa palveluita ja neuvontaa yrittäjille tarpeeksi ja nopeasti.

**Arnold`s;** En ole pystynyt vaikuttamaan riittävästi ketjun toimintaan, koska franchising-antajat ovat siinä suhteessa nihkeittä vastaanottamaan ehdotuksia.

Positiivista Arnold`s-ketjussa on se, että ei tarvitse stressaantua mistään, koska Arnold`s-ketju hoitaa sinun puolestasi tuotteiden kehittämisen, markkinoinnin sopimuksien teko erilaisten tahojen kanssa jne. Taas negatiivinen puoli on se, että et pysty vaikuttamaan tai kehittämään yrityksen toimintaan.

Arnold`s-ketju tarjoaa yrittäjille tarpeeksi neuvontaa ja palveluita. Siinä suhteessa ei ole mitään ongelmaa.

**Life;** Olen pystynyt vaikuttamaan ketjun toimintaan, he ottavat ehdotuksia mielellään vastaan. En vain jaksa neuvoa heittä. Jos me huomaamme, että pääkonttorissa on tehty jonkinlainen virheen, kyllä me huomautamme heitä siitä.

Life-ketjun positiiviset puolet ovat se, että he hoitavat kaikki asiat, jotta yrittäjänä keskityt vain myymään asiakkaille tuotteita.

Negatiivinen puoli tässä on se, että et ole täysin itsenäinen yrittäjä. Life-ketjun tekemät sopimukset yrittäjien kanssa ovat viideksi vuodeksi, jolloin yrittäjille on aina lievä pelko siitä, että muuttuvatko sopimuksen ehdot viiden vuoden päästä.

Life-ketju tarjoaa tarpeeksi erilaisia palveluita että neuvontaa.

#### 4. Tulevaisuuden näkymät

**R-kioski;** En ole ajattelut asia, että avaisin oman yrityksen oman liikeidean pohjalta. Nyt kun tarkasti ajattelen, niin en lähtisi, koska ikää on kertynyt sekä energia ja tahtoa ei riittäisi.

Yksi r-kioski liikkeen pyörittäminen riittää minulle tällä hetkellä, tulevaisuudesta en tiedä. Katsotaan nyt.

Yrittäjänä olen tällä hetkellä tyytyväinen, vaikka R-kioski on nyt osa Reitan service handel group (RSH) konsernia. Suuria muutoksia on tapahtunut, mutta ne eivät ole tuoneet minulle tai muille yrittäjille suuria ongelmia. Suuri organisaatio on tuonut omia ehdotuksia sekä päätöksiä, jotta yrittäjänä täytyy seurata. Yrittäjänä sanoisin, että näkemykseni ovat samankaltaiset, kuin organisaation, eli yhteistyön päämäärät ovat samat.

On vaikea arvioida mikä ikäinen on hyvä aloittaa yrittäjäksi, kun ihmiset ovat erilaisia. Yrittäjyyshenkisyys on todella tärkeä ominaisuus, jotta tulevalla yrittäjä täytyy omistaa. Jos on säästänyt rahaa, se on hyvä asia, koska pienellä pääomalla pääse alkuun. Jos sillä hetkellä ole säästöjä tallessa, niin lainaamalla rahaa pankista pääse alkuun. Jos haluaa perustaa yrityksen, täytyy olla ehdottomasti yli 18 vuotias.

Liiketalouden koulutustaustaan omiva henkilö, tule pärjäämään helpommin yrittäjänä, kuin taas ne henkilöt, joilla ei ole liiketalouden koulutustaustaa. R-kioski-ketju tarjoaa silti kaikille koulutusmahdollisuuden sekä neuvoo koko sen yhteistyön jakson ajan. Tietyltä alalta saatu työkokemus on plussa, jos esimerkiksi menet sille alalle avaaman franchising-yrittäksen.

Yrittäjän positiivisia ominaisuuksia ovat esimerkiksi; ulossuuntautuva, avoin, kuunteluhaluinen, markkinointihenkinen, tuloksellisuudenhaluinen, vahva itsetunto: pienestä ei saa lannistua jne. Taas negatiiviset ominaisuudet ovat esimerkiksi; ei vastaanottavainen, haasteista kohtaan, ei löydä positiivista mistään, yhteistyökyvytön, asiakaspalvelu haluton jne. Franchising-antaja karsi negatiiviset omistavat henkilöt, jo haastattelun alkupuolella.

- Subway;** Minulla on mahdollisuus avata yrityksen oman liikeidean pohjalta, mutta en halua, koska olen tyytyväinen missä olen nyt. Subway-ketju on tarjonnut monta kertaa, että avaisin useita subway-liikkeitä ympäri pääkaupunkiseutua, mutta olen kieltäytynyt. Ikä on kertynyt sekä haluan viettää aikaa perheeni ja ystäväni kanssa. Yrityksen pyörittäminen vie aikaa. Olen tyytyväinen missä asemassa olen nyt. Hyvä ikä franchising-yrityksen avaamiseen on 25 - 30 vuotias, koska silloin työkokemusta on kertynyt sekä tietoa ja taitoa on saanut koulutuksen kautta. Tietyt franchising-ketjut vaativat alan osaamista, joten on hyvä jos työkokemusta on siltä alalta. Positiiviset ominaisuudet yrittäjällä täytyy olla esimerkiksi; yhteistyökykyinen, ystävällinen ja hymyilevä asiakaspalvelija, itsevarma, tuloksellisuudenhaluinen jne. Negatiiviset puolet yrittäjässä, jotta ei saa olla; yhteistyökyvytön, huono roolimalli, riidan haluinen jne.
- Arnold` s;** Kyllä olen miettinyt tarkasti sitä vaihtoehtoa, että avaisin tulevaisuudessa oman yrityksen oman liikeidean pohjalta. En ole ajattelut aikaisemmin, mutta nyt kuin ajattelen niin, kyllä voin avata uuden Arnold`sin pääkaupunkiseudun alueelle. Tyytyväinen niin ja näin, eli 50/50 %. Toivottavasti asia paranee ajan mukaan. Hyvä ikä aloittaa yrittäjäksi, sanoisin että 30 vuotiaana. Siinä aikana on työkokemuksen kautta tieto ja taito hankkinut sopivaan määrän, jotta yrityksen konkurssilta välttyisi. On hyvä tietää myös sen alasta vähän tai olisi vielä paremmin, jos siitä alasta olisi työkokemusta. Positiivisia ominaisuuksia, sanoisin että tietokykyinen, sietokykyinen, johtajahenkinen, ulossuuntautuva ihminen ja menestyksen janoinen jne. Taas negatiiviset ominaisuudet, sanoisin että sitoutumaton yrityksen toimintaan, välipitämätön, laiskuus, riidan kylväjä jne. Arnold`s-ketju on todella tarkka, kenet he ottavat joukkoon.

**Life;** En ole ajattelut. Ikä on kertynyt sekä en jaksaa ja en halua lähteä uudestaan sille tielle, että avaisin uuden yrityksen.

Myin entuudestaan yhden liikkeen, jotten tämä yksi riitä ihan mainiosti sekä se tuottaa rahallisesti ihan riittävästi.

Kyllä olen tyytyväinen.

lällä ei ole ihan merkitystä, mutta on hyvä olla pääoma itsellä, jotta kaikki ei tarvitse pyöriä kaikki lainan ympäri. Henkilö jolla on halussa vankka taito ja tieto, niin tule pärjäämään todella pitkälle ja sen huomaa myös asiakkaat.

Positiivinen henkilö täytyy olla, ystävällinen, asiakaspalveluhenkinen, hyvä vaisto, rohkea, menestyksen haluinen jne. Negatiivinen persoonallisuuden ominaisuuksia ovat esimerkiksi; hapannaama, negatiivisuus, laiska jne.