

# FRANCHISE-LIIKETOIMINNAN KEHITTÄMINEN

Case: lamit.fi

Aki Hänninen

Opinnäytetyö  
Toukokuu 2014

Tietojenkäsittelyn koulutusohjelma  
Luonnontieteiden koulutusala





Tekijä(t) HÄNNINEN, Aki	Julkaisun laji Opinnäytetyö	Päivämäärä 12.5.2014
	Sivumäärä 46	Julkaisun kieli Suomi
		Verkkojulkaisulupa myönnetty ( X )
Työn nimi FRANCHISELIIKETOIMINNAN KEHITTÄMINEN Case: lamit.fi		
Koulutusohjelma Tietojenkäsittelyn koulutusohjelma		
Työn ohjaaja(t) BISTER, Timo		
Toimeksiantaja(t) Osakeyhtiö lamit.fi		
Tiivistelmä <p>Opinnäytetyön tarkoituksena on selvittää keinoja toimeksiantajan aloittaman franchise-toiminnan kehittämiseen. Tutkimuskohteena oli osakeyhtiö lamit.fi:n aloittama franchise-ketju, joka perustuu energiatodistusten laadintaan. Ketjun toiminta on aloitettu keväällä 2013. Tutkimuksen aikana selvitettiin keinoja kehittää franchise-toimintaa asiakkaiden näkökulmasta.</p> <p>Toimeksiantajana toimii Jyväskyläläinen energia-alan yritys Osakeyhtiö lamit.fi. Yritys on keskittynyt energia-alan ohjelmisto- ja konsulttipalveluihin. Tällä hetkellä toiminta keskittyy energiatodistusten laskentaan, kouluttamiseen ja laskentaohjelmistojen kehittämiseen.</p> <p>Tutkimus toteutettiin tapaustutkimuksena. Teoriaosassa perehdyttiin franchise-toimintaan ja energiatodistukseen. Tämän lisäksi perehdyttiin yrityksen aloittamaan franchise-toimintaan omien havaintojen perusteella ja haastatteluilla. Haastattelujen avulla pyrittiin myös löytämään keinoja toiminnan kehittämiseen.</p> <p>Tutkimuksen tuloksena syntyi ehdotuksia toiminnan kehittämiseen, joita yritys voi hyödyntää kehittäessään aloittamaansa franchise-toimintaa.</p>		
Avainsanat (asiasanat) Franchise, franchising, konsepti, verkosto, energiatodistus, e-luku, liiketoiminnan kehittäminen		
Muut tiedot		



Author(s) HÄNNINEN, Aki	Type of publication Bachelor's Thesis	Date 12.5.2014
	Pages 46	Language Finnish
		Permission for web publication ( X )
Title FRANCHISE BUSINESS DEVELOPMENT Case: lamit.fi		
Degree Programme Business Information Systems		
Tutor(s) Bister, Timo		
Assigned by lamit.fi Ltd.		
Abstract <p>The purpose of the thesis was to find out ways to develop the franchise chain which the company lamit Ltd. had started.</p> <p>The starting point was a limited liability company lamit.fi which has started a franchise chain based on the energy certification services. The chain's business has been launched in the spring of 2013. During the process ways to develop the franchise concept from the customers' point of view were researched.</p> <p>The company, a limited liability company lamit.fi operates in Jyväskylä. The company focuses on the energy sector software and consulting services. There are currently focuses on the calculation of energy performance certificates, training and energy calculation software development.</p> <p>The study was conducted as a case study. The theory part was based on the franchise operations and energy certification. In addition, the thesis examined in the company ways how to start a franchise according to their observations and interviews. The interviews also aimed to find ways to develop the ways of the started business model.</p> <p>The study resulted in proposals for the development of operations that a business can take advantage of when they are developing initiated franchise operations.</p>		
Keywords Franchise, franchising, concept, network, energysertificate, e-number, business developpe,		
Miscellaneous		

# SISÄLTÖ

1	JOHDANTO.....	3
2	TUTKIMUSASETELMA.....	4
2.1	Toimeksiantaja.....	4
2.2	Tavoitteet ja rajaus.....	4
2.3	Tutkimusmenetelmät.....	5
3	ENERGIATODISTUS.....	7
3.1	Taustaa.....	7
3.2	Uusi energiatodistuslaki.....	8
3.3	Milloin tarvitsen energiatodistuksen.....	13
3.4	Hinta.....	16
3.5	Kansalaisaloite energiatodistusta muuttamisesta.....	17
4	FRANCHISING.....	19
4.1	Mitä on franchising.....	19
4.2	Toiminnan elementtejä.....	20
4.3	Konsepti.....	21
4.4	Järjestelmän rakentaminen.....	22
4.5	Franchising-maksut ja sopimusten kesto.....	24
4.6	Toiminnan soveltuminen yrityksen kasvumalliksi.....	29
5	TUTKIMUKSEN TOTEUTUS JA TULOKSET.....	31
5.1	Toteutus.....	31
5.2	Energiatodistusten markkinat.....	32
5.3	Ohjelmistot.....	33
5.4	IamitE - liiketoiminnan aloittaminen.....	35
5.5	IamitE - rekrytointi.....	36
6	JOHTOPÄÄTÖKSET.....	37

	2
6.1 Ketjuun liittyminen ja rekrytointi .....	37
6.2 IämittE maksut .....	38
6.3 Toiminnan jatkuvuus.....	42
7 POHDINTA.....	43
LÄHTEET.....	44

## **KUVIOT**

Kuvio 1: Vanha ja uusi energiatodistus.....	8
Kuvio 2: Energiatodistuslaskennassa käytettävät energiamuotokertoimet	9
Kuvio 3: Perustason pätevyuden vaatimukset.....	11
Kuvio 4: Ylemmän tason pätevyuden vaatimukset.....	12
Kuvio 5: Energiatodistusvelvoitteesta kokonaan vapautetut rakennukset	13
Kuvio 6: Energiatodistus olemassa oleville rakennuksille tarvitaan myynti tai vuokraustilanteessa viimeistään .....	14
Kuvio 7: Viranomaisten toiminta energiatodistuksen puuttuessa .....	15
Kuvio 8: Investointitarpeen suuruudet eri franchise-ketjuissa .....	25
Kuvio 9: Liittymismaksujen suuruudet eri franchise-ketjuissa.....	26
Kuvio 10: Yhteistyömaksujen suuruudet eri franchise-ketjuissa.....	27
Kuvio 11: Markkinointimaksujen suuruudet eri franchise-ketjuissa .....	28
Kuvio 12: Sopimuksen kesto eri franchise-ketjuissa .....	29

# 1 JOHDANTO

Tämän opinnäytetyön tarkoituksena on tutkia ja kehittää kohdeyrityksen aloittamaa franchise-mallia. Saatuja tuloksia sovelletaan osakeyhtiö lamit.fi:n aloittamaan franchise-ketjuun lamitE®:hen. lamitE® on franchising-periaatteella toimiva yhteistyöverkosto, joka perustuu energiatodistusten laadintaan. lamitE:n tarkoituksena on tuottaa paikallisen franchise-toimijan toimesta energiatodistuksia lamit.fi:n energialaskentaohjelmistoja hyödyntäen kuluttajille ja yritysasiakkaille yhteistyökumppanien kanssa franchise-periaatteella koko Suomessa. lamitE:n avulla lamit.fi pyrki laajentamaan toimintaansa oman toimintasäteen ulkopuolelle ja tarjoamaan energiatodistusten tekijöille mahdollisuuden hyödyntää heidän kehittämänsä liiketoimintamallia.

Potentiaalia tämän tyyppiselle palveluyrittämiselle on paljon, koska 1.6.2013 voimaan astunut uusi energiatodistuslaki muutti energiatodistusten laadintaa huomattavasti aikaisemmin voimassa olleesta laista. Uuden lain myötä laskentaperusteet muuttuivat kulutusperusteisesta laskennasta rakennusten ominaisuuksien perusteella tehtävään laskentaan. Samalla Energiatodistusten markkinat laatijoiden keskuudessa kasvoivat huomattavasti. Perusteet sille, ketkä energiatodistuksia voivat laatia tiukentuivat, koska uuden lain mukaan energiatodistuksen laatija tarvitsee pätevyyden.

Tutkimuksessa käsitellään lamitE-konseptia. Tutkimuksessa selvitetään keinoja parantaa konseptia asiakkuuksien näkökulmasta. Tutkimuksen aikana haastateltiin yrityksen henkilöstöä ja perehdyttiin lamit.fi:n aloittamaan franchise-malliin.

## 2 TUTKIMUSASETELMA

### 2.1 Toimeksiantaja

Toimeksiantajana opinnäytetyössä toimii osakeyhtiö lamit.fi (myöhemmin lamit), jossa työskentelin harjoittelijana kevään 2013 ja sen jälkeen olen ollut yrityksessä kokopäiväisenä työntekijänä. Lamit on keskittynyt rakennusten energia-asioihin liittyviin ohjelmisto- ja konsulttipalveluihin. Yrityksen nimi lamit tulee sanoista laskenta ja mittaus. Yrityksen pääpaikka sijaitsee Jyväskylässä, mutta sen toimialueeksi voidaan lukea koko Suomi. Tällä hetkellä lamitilla on 10 vakituista työntekijää, lisäksi yhteistyökumppaneita ja asiakasyhteistyökumppaneita on ympäri Suomea. Yrityksen päämäärä on olla Suomen kattavin, luotettavin ja nopein energialaskentapalveluihin erikoistunut yritys. Yrityksen tavoite on vähentää rakennusten käyttämän energian määrää. Missio toteutuu jatkuvasti kehittyvien laskentatyökalujen avulla ilmastonmuutos huomioiden, sekä kouluttamalla ja tiedottamalla rakennusalan suunnitteluprosesseissa toimivia osaajia.

Yritys on perustettu vuonna 1995, jolloin se oli lvi-insinööritoimisto. Vuonna 2008 yritys laati ensimmäisen energialaskentaohjelmiston, jolla energiatodistukset ja -selvitykset voitiin laatia verkossa kaikenlaisiin kiinteistöihin. Tällä hetkellä yrityksen toiminta keskittyy laskentaohjelmistoihin, koulutuspalveluihin ja energiatodistusten laadintaan, jonka yhtenä osana toimii lamitE-konsepti. lamitE toimii franchise-periaattella ja sen avulla on tarkoitus saada koko Suomen kattava verkosto energiatodistusten laadintaan.

### 2.2 Tavoitteet ja rajaus

Opinnäytetyön tavoite on tutkia ja selvittää keinoja, miten kohdeyritys voisi kehittää aloittamaansa franchising-toimintaa. Tutkimuksella selvitetään, millä tavoin uusia franchise-yrittäjiä voisi saada mukaan jatkossa paremmin. Tutkimuksen avulla pyritään esittämään kohdeyritykselle liiketoiminnan kehittämiskeinoja, jotka edesauttavat uusien yrittäjien liittymistä konseptiin. Opinnäyte-

työssä käydään läpi franchising-yrittäjämuotoa ja energiatodistustilakia. Lähteenä toimii aiheisiin liittyvä kirjallisuus ja netistä löytyvä materiaali. Tämän lisäksi haastattelen yrityksessä toimivia työntekijöitä.

Franchising-yrittäjämuodosta on tehty lukuisia opinnäytetöitä aikaisemmin. Suurin osa näistä on kohdistettu tiettyyn yritykseen ja aiheesta on tutkittu työn antaneeseen yritykseen kohdistetusti. Suoraan tähän aiheeseen verrattavaa tutkimusta ei ole aikaisemmin tehty.

## 2.3 Tutkimusmenetelmät

Opinnäytetyö suoritetaan tapaustutkimuksena (engl. case study). Tapaustutkimus soveltuu tämän työn tekemiseen, koska tutkimusmetodi soveltuu hyvin kehittämistyön lähestymistavaksi. Tutkimuksen tarkoituksena on kehittää yrityksen aloittamaa franchise-toimintaa erityisesti asiakkuuksien näkökulmasta. Tutkimus toteutetaan haastattelemalla yrityksen työntekijöitä, joiden avulla selvitetään keinoja, joilla toimintaa voidaan parantaa.

Tapaustutkimus on hyvin tyypillinen tutkimusstrategia esimerkiksi liiketaloustieteissä. Se soveltuu hyvin kehittämistyön lähestymistavaksi erityisesti silloin, kun tutkimuksen tarkoituksena on tuottaa kehittämissuhteita ja ideoita. Tapaustutkimuksella pyritään tuottamaan syvällistä ja yksityiskohtaista tietoa tutkittavasta tapauksesta. Tapaustutkimuksessa on tärkeämpää saada selville suppeasta kohteesta paljon, kuin laajasta joukosta vähän. Tutkimuksella ei pyritä tilastolliseen yleistämiseen. (Ojasalo, Moilanen & Ritalahti 2009, 52.)

Tapaustutkimuksessa tutkimuskohteita on siis vähän. Tutkittava tapaus voi olla esimerkiksi organisaatio, toiminto tai prosessi. Tutkimuksen tyypillinen piirre on, että käytössä on monenlaisia menetelmiä, joiden avulla saadaan syvälinen, monipuolinen ja kokonaisvaltainen kuva tutkittavasta tapauksesta. Tapaustutkimus liitetään useimmiten laadulliseen tutkimukseen ja menetelmiin. Tapaustutkimuksessa käytetään usein tiedonkeruumenetelmänä erilaisia haastatteluja. Tämä johtuu siitä, että tutkimus liittyy ihmisen toiminnan tutkimiseen eri tilanteissa. Tällöin asiantuntijat eli toimijat voivat kuvata ja selittää



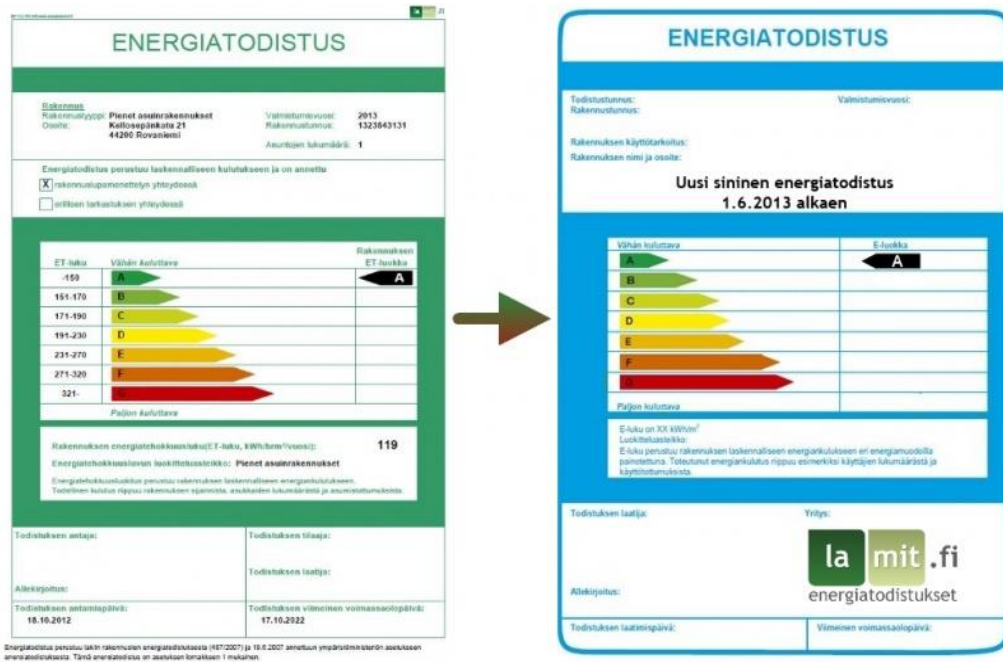
ilmiötä. Haastattelua voi soveltaa monella eri tavalla, koska kyseessä on joustava tutkimusmenetelmä. (Ojasalo ym. 2009, 55.)

## 3 ENERGIATODISTUS

### 3.1 Taustaa

Energiatodistuksen tavoitteena on mahdollistaa ja parantaa asuntoa ostavien, asukkaiden ja vuokraavien mahdollisuutta vertailla eri rakennusten energiatehokkuutta. Energiatodistus on myös yksi osa vuoteen 2050 suuntaava energia- ja ilmastotiekarttaa, jonka tavoitteena on vähentää kasvihuonekaasupäästöjä 80-95 prosentilla vuoden 1990 tasosta vuoteen 2050 mennessä. Asetetun tavoitteen saavuttaminen edellyttää kasvihuonekaasupäästöjen vähentämistä kaikilla sektoreilla ja uusiutuvien energiamuotojen käytön tehostamista. (Energia- ja ilmastotiekartta 2050 2014.)

Energiatodistuksella rakennukset jaetaan energiatehokkuuden mukaan eri luokkiin, jotka ilmaistaan kirjaimella. Vähiten kuluttava rakennus on luokassa A ja eniten kuluttava luokassa G. Vastaava vertailumenettely on käytössä esimerkiksi kodinkoneissa. Energiatodistuksen luokalla pyritään ilmoittamaan rakennuksen energiatehokkuus. Energialuokitus perustuu rakennuksen E-lukuun, joka koostuu rakennuksen laskennallisesta vuotuisesta ostoenergiakulutuksesta painotettuna energiamuotokertoimella. Energiatodistus tarjoaa ostajalle tai vuokraajalle rakennuksen teknisiin ominaisuuksiin perustuvaa tietoa, joka ei ole riippuvainen asukkaan käyttötottumuksista. Energiatodistus laskeaan rakenteiden ominaisuuksien perusteella. Uuden lain mukaisen energiatodistuksen erottaa sen sinisestä väristä. Seuraava kuvio havainnollistaa vanhan mallin vihreän ja uuden sinisen todistuksen eron. (Energiatodistusopas 2013, 8.)



**Kuvio 1: Vanha ja uusi energiatodistus (Energiatodistus 2014.)**

Energiatodistuksia on laadittu Suomessa vuodesta 2008 alkaen. 1.1.2008 voimaan tullut energiatodistustilaki koski aluksi vain uudisrakennuksia, joille haettiin rakennuslupaa. Jo seuraavan vuoden alussa mukaan tulivat myynti- ja vuokraustilanteissa yli kuuden huoneiston asuinrakennukset tai asuinrakennusryhmät. Ennen vuotta 2008 käyttöön otetuille omakotitaloille ja pienille taloyhtiöille, joissa on enintään kuusi huoneistoa, energiatodistus oli vapaaehtoinen. Uuden lain mukainen energiatodistus on voimassa 10 vuotta. Energiatodistuksilla on ollut positiivinen vaikutus erityisesti uudisrakennusten energiatehokkuuteen. (Pylsy 2011, 11.)

### 3.2 Uusi energiatodistustilaki

Uusi energiatodistustilaki astui voimaan 1.6.2013, joten siitä hetkestä eteenpäin energiatodistukset oli laadittava uuden lain mukaisesti. Uusi laki muutti monia eri asioita verrattuna edelliseen lakiin. Seuraavassa käydään läpi uuden lain mukana tuomia asioita.

## Energiamuotokertoimet

Uusi energiatodistuslaki muutti todistuksen ulkonäön lisäksi myös laskentata-  
paa, jolla todistus laaditaan. Energiatodistusten laskennassa käytetään tällä  
hetkellä energiamuotokertoimia, joilla pyritään ilmoittamaan rakennuksen hiili-  
jalanjälki. Energiatodistuksen laatijan on määritettävä rakennuksen tyypillisen  
käyttöön tarvittava kokonaisenergiankulutus ottamalla huomioon tekniset jär-  
jestelmät ja rakennusosien ominaisuudet. Kokonaisenergiankulutus määrite-  
tään maankäyttö- ja rakennuslain nojalla säädettävillä energiamuotojen ker-  
toimilla. Toisin sanoen laskennallinen ostoenergiankulutus kerrotaan energia-  
muotokertoimella. Se mitä kerrointa tässä määrittäessä käytetään, riippuu  
rakennuksen energialähteestä. Seuraava kuvio selventää energiamuotoker-  
toimia. (L 50/2013.)

	Energiamuodon kerroin asetuksessa
Fossiiliset	1
Sähkö	1,7
Kaukolämpö	0,7
Kaukojäähdytys	0,4
Uusiutuvat	0,5

**Kuvio 2: Energiatodistuslaskennassa käytettävät energiamuotokertoimet (Energiamuodon kerroin asetuksessa 2014.)**

Energiamuotokertoimet on jaettu viiteen eri kategoriaan. Kunkin kategorian kertoimella pyritään kertomaan se, että miten paljon mikäkin energiamuoto kuluttaa luonnonvaroja. Kertoimet perustuvat jalostamattoman luonnonenergi-

an kulutusta kuvaaviin kertoimiin, eli niin sanottuihin primäärienergiakertoimiin. Esimerkiksi suurta huomiota on herättänyt sähkön kerroin 1,7, joka perustuu sähkön tuotannossa aiheutuvaan suurempaan luonnonvarojen käyttämiseen. Kertoimissa on huomioitu uusiutuvan energiankäytön edistäminen. Käytännössä rakennuksen laskennallinen ostoenergian kulutus kerrotaan lopussa energiamuotokertoimella ja tulos jaetaan rakennuksen nettoalalla. Tästä koostuu lopulta rakennuksen e-luku ja sitä kautta kirjaimella ilmaistava energialuokka. (Energiatodistusopas 2013, 10.)

### **Laatijan pätevyys**

Uuden lain tullessa voimaan muuttuivat myös perusteet siitä, kuka voi laatia energiatodistuksen. Isännöitsijä, asunto-osakeyhtiön hallituksen puheenjohtaja tai pääsuunnittelija ei voi enää pelkästään asemansa perusteella laatia energiatodistuksia toisin kuin aikaisemmin. Laatijan tiedot tulee löytyä Asumisen rahoitus- ja kehittämiskeskus Ara:n ylläpitämästä energiatodistusten laatijoiden rekisteristä ja hänellä tulee olla käytössään energiatodistuksen laatimista varten riittävät työkalut. (Pylsy 2011, 27.)

Saadakseen energiatodistuksen laatijan pätevyyden on hakijan suoritettava tentti hyväksytysti ja hänellä on soveltuva tekniikan alan tutkinto tai tämän korvaava työkokemus. Soveltuvia tutkintoja ovat esimerkiksi: rakennus-, talotekniikka tai energiatekniikka-alan ylempi korkeakoulututkinto tai ammattikorkeakoulututkinto. Tutkinto voidaan korvata vähintään kolmen vuoden työkokemuksella rakennusten energiatehokkuuteen liittyvissä tehtävissä. Pätevyys on voimassa seitsemän vuotta. Pätevyyden uudistamiseksi laatijan tulee pitää ammattitaitoaan yllä energiatodistusten laatimisella, ammattitaitoa ylläpitävällä koulutuksella tai näihin rinnastettavalla tavalla. (Pylsy 2011, 28.)

Käytännössä energiatodistuksen laatijan pätevyyden myöntää ympäristöministeriön nimeämä pätevyyden toteaja. Tämän työn kirjoitushetkellä pätevyyden toteajia Suomessa on kaksi: Rakennus-, LVI- ja kiinteistöalan henkilöpätevyksiä toteava FISE Oy ja Kiinteistöalan koulutussäätiö Kiinko. (Pätevyyden

toteajat, 2013). Petri Pylsy (2011, 23123) puolestaan toteaa kirjassaan, että pätevyiden toteajan tehtävinä on:

- tarkistaa että haltijalla on soveltuva tutkinto tai työkokemus
- järjestää ja vastaanottaa pätevyyskokeen
- arvioi kokeen tuloksen
- hyväksyy tai hylkää pätevyiden.

### Kahden tasoisia pätevyiksiä

Energiatodistusten laatijat jaetaan uuden lain mukaisesti kahteen pätevyysluokkaan: perustason ja ylemmän tason pätevyys. Seuraavat kuvat havainnollistavat mitkä vaatimukset tulee täyttää, että hakija voi päästä suorittamaan energiatodistuksen laatijan pätevyystentin:



**Kuvio 3: Perustason pätevyiden vaatimukset (Heiskanen & Järvinen 2013, 53.)**

Perustason pätevyiden suorittanut laatija voi tehdä energiatodistuksia, jotka eivät vaadi dynaamista laskentamenetelmää, eli dynaamista simulointia. Tällaisia kohteita ovat uudisrakennukset, jotka tarvitsevat jäähdytyksen. Muissa

uudisrakennuksissa riittää perustason pätevyys. Olemassa olevissa rakennuksissa ei tarvitse käyttää dynaamista menetelmää, vaikka rakennus olisi varustettu jäähdytysjärjestelmällä. Kaikkien olemassa olevien rakennusten laadintaan riittää siis perustason pätevyys. (Pylsy 2011, 27.)



**Kuvio 4: Ylemmän tason pätevyuden vaatimukset (Heiskanen & Järvinen 2013, 54.)**

Laatija, jolla on ylemmän tason laatijapätevyys, voi laatia energia-todistuksen myös dynaamisen laskennan vaatimaan kohteeseen. Dynaaminen laskenta eroaa kuukausitason laskennasta laskennallisen kokonaisenergiankulutuksen laskemiseen käytettävässä laskentamenetelmässä. Lämmönsiirron laskenta ottaa huomioon rakenteiden lämmönvarausominaisuuden ajasta riippuvaisena ja tästä tulee nimitys dynaaminen laskentamenetelmä. Käytännössä näitä kohteita ovat rakennettavat jäähdytetyt rakennukset tai rakennuksen osat. Ylemmän tason pätevyyttä voi tarvita myös muissa tapauksissa, jos laadinnassa käytetään dynaamista laskentamenetelmää. (Energia-todistusten laatijat 2013.)

### 3.3 Milloin tarvitsen energiatodistuksen

Energiatodistus tarvitaan pääsääntöisesti kaikilta uudisrakennuksilta rakennuslupamenettelyn yhteydessä ja olemassa olevilta rakennuksilta vuokrauksen tai myynnin yhteydessä. Kaikki rakennukset eivät kuitenkaan tarvitse energiatodistusta, vaan on rakennuksia, joita energiatodistusvelvoite ei koske. Rakennuksen käyttötarkoitus määrittelee rakennuksen energiatodistuksen tarpeen. Kun kiinteistö on arvoltaan hyvin vähäinen, kohdetta ei esitellä julkisesti tai vuokra on pieni, voidaan laatia ympäristöministeriöltä löytyvän valmiin lomakkeen avulla kevennetyn menettelyn todistus. Seuraava kuvio havainnollistaa sen, minkälaiset rakennukset eivät tarvitse energiatodistusta, vaan todistus voidaan laatia kevennetyn menettelyn avulla. (Milloin energiatodistus tarvitaan? 2014.)

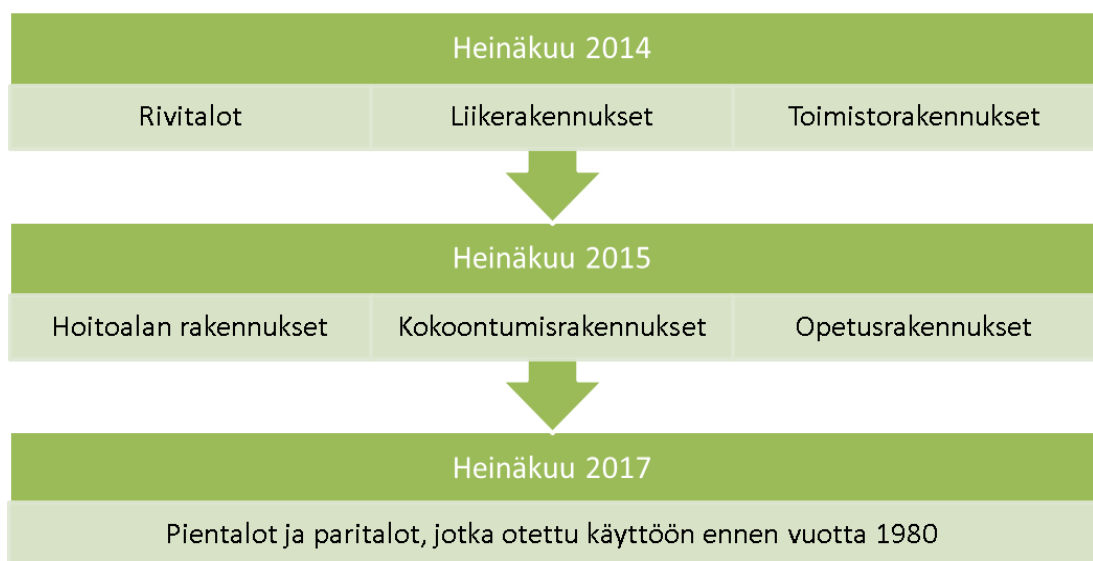
Pinta-alaltaan alle 50 m <sup>2</sup> rakennukset	Loma-asunnot <sup>a</sup>	Määräaikaiset rakennukset (käyttöikä alle 5 vuotta)	Teollisuus- ja korjaamorakennukset
Uimahallit ja jäähallit	Varistorakennukset	Liikenteen rakennukset ja moottoriajoneuvosuojat	Maatalousrakennukset <sup>b</sup>
Suojellut rakennukset	Kirkot ja muut pyhätöt	Kasvihuoneet ja väestönsuojat	Puolustushallinnon rakennukset

**Kuvio 5: Energiatodistusvelvoitteesta kokonaan vapautetut rakennukset (Heiskanen & Järvinen 2013, 35.)**

Energiatodistus laaditaan aina rakennukselle tai sen osalle. Toisin sanoen yksittäinen rakennus tarvitsee aina oman energiatodistuksensa, vaikka se olisi osa taloyhtiökokonaisuutta. Esimerkiksi taloyhtiö, joka koostuu kolmesta rivita-



losta, vaatii joka rakennukselta oman energiatodistuksensa, vaikka kaikki kolme rivitaloa olisivat täysin identtisiä toisiinsa nähden. Tämä johtuu siitä, että energiatodistuksella pyritään esittämään yksittäisen rakennuksen energiatehokkuus. Uuden lain myötä energiatodistusten piiriin tulee huomattava määrä rakennuksia. Jotta toiminnalle saadaan taattua riittävät resurssit todistusten laadintaan, on eri rakennustyypeille tehty siirtymäjärjestelyjä. Osa rakennuksista on aluksi jätetty todistusmenettelyn ulkopuolella ja tällä tavoin pyritään välttämään suurelta ruuhkalta todistusten osalta. Esimerkiksi omakotitalojen osalta lain alkuvaiheessa vaaditaan energiatodistus rakennuksen myynti ja vuokraustilanteessa vain vuoden 1980 jälkeen rakennetut rakennukset. (Energiatodistusopas 2013, 4.) Siirtymäajasta huolimatta energiatodistuksen voi hankkia, vaikka laki ei sitä velvoita. Jos todistuksen hankkii todistusmenettelyn ulkopuolella olevalle rakennukselle, niin sitä tulee käyttää lain mukaisella tavalla. Seuraavassa kuviossa on energiatodistuslain määräämät siirtymäajat eri rakennustyypeille. (Energiatodistusopas 2013, 12.)



**Kuvio 6: Energiatodistus olemassa oleville rakennuksille tarvitaan myynti tai vuokraustilanteessa viimeistään (Heiskanen & Järvinen 2013, 48.)**

## Valvonta

Koska energiatodistus vaaditaan lain mukaan, on lakia myös valvottava. Ylin johto valvonnassa on Ympäristöministeriöllä, mutta Energiatodistuslain valvontaa suorittaa asumisen rahoitus- ja kehittämiskeskus, eli ARA. Petri Pyly (2011, 56) kuvaa viranomaisten toimintaa, jos energiatodistusta ei ole laadittu lain vaatimalla tavalla seuraavasti:



**Kuvio 7: Viranomaisten toiminta energiatodistuksen puuttuessa (Pyly 2011, 56.)**

Energiatodistusten laatijan tulee toimittaa tehty energiatodistus ARA:n rekisteriin todistuksen valmistuttua. Tällä hetkellä todistusten toimitus tapahtuu sähköpostilla. Energiatodistuksen laatijan tulee siis tulostaa tehty todistus, sen jälkeen allekirjoittaa ja skannata allekirjoitettu energiatodistus. Tämän jälkeen

skannattu ja allekirjoitettu todistus lähetetään ARA:lle. Energiatodistuksia varten on tekeillä oma sähköinen rekisteri, jonka avulla kaikki todistukset saadaan keskitetysti yhden sähköisen palvelun alle. Sähköisen palvelun avulla valvontaa suorittavat tahot saavat myös seurannan avuksi automatisoituja tarkastuksia, jotka palvelu tekee siinä tilanteessa, kun todistus siirretään palveluun. (Rakentamisen + asumisen energianeuvonta 2013.)

### 3.4 Hinta

Energiatodistusten hinta on ollut todella suuri puheenaihe. Varsinkin lain julkaisun jälkeen energiatodistusten hinnan epäiltiin nousevan kohtuuttoman korkeaksi. Tämä on osaltaan vaikuttanut siihen, että hintataso vaihtelee erittäin paljon palveluntarjoajien välillä. Ylen elokuussa 2013 julkaisemassa artikkelissa (Natri 2013) energiatodistusten hinnoittelusta sanotaan seuraavasti:

*”Pientaloille laadittavien energiatodistusten hinnoissa on ilmennyt ylilyöntejä. Ympäristöministeriö arvioi ennen lain kesäkuista voimaantuloa, että kohtuullinen hinta olisi 500-700 euron tietämissä. Talon energiatehokkuutta kuvaavasta todistuksesta on kesän aikana silti pyydetty kahtakin tonnia.”*

Ympäristöministeriö teki syksyllä 2013 kyselyn 54:lle energiatodistuksen laatijalle, johon vastasi 43 laatijaa. Kyselyyn vastaajat olivat laatineet yli 600 energiatodistusta omakotitaloille 1.6.2014 voimaan tullen lain jälkeen. Kyselyn perusteella pientalojen energiatodistuksen hinta on keskimäärin noin 520 euroa ja yli 90%:ssa alle 700 euroa. Ympäristöministeriön yli-insinööri Maarit Haakana (Olemassa olevien omakotitalojen energiatodistusten hinnat kohtuullisia 2013) toteaa artikkelissa energiatodistusten hinnoista:

*”Olemassa olevien omakotitalojen energiatodistusten hinnat ovat asettuneet 500–700 euron välille, kuten lain valmistelun aikana arvioitiin. Todistusten hinnat kuvastavat tehtyä työmäärää. Loppuhintaan vaikuttaa myös se, laskuttaako energiatodistuksen laa-*

*tija matkakustannukset erikseen vai ei. Energiatodistusta hankkivan onkin hyvä pyytää tarjous useammalta taholta sekä pyytää erittely hinnasta ja laskutusperusteista”*

### **3.5 Kansalaisaloite energiatodistusta muuttamisesta**

Uusi energiatodistuslaki sai paljon vastustusta heti julkaisun jälkeen. Erityisesti muutos todistuksen laskentatavasta herätti paljon kysymyksiä siitä, onko energiatodistus oikeudenmukainen kaikkia kohtaan. Mediassa puhuttiin paljon siitä, että onko laskentaan perustuva energiatodistus hyvä tapa ilmoittaa energian kulutus. Monet peräänkuuluttivat tapaa, jossa energiatodistus perustuisi toteutuneeseen kulutukseen. Omakotiliitto aloitti asiasta kansalaisaloitteen, johon saatiin lopulta 61 361 kannatusilmoitusta. Tarvittava 50 000 kannatusilmoitusta ylittyi siis reilusti. Toisin kuin moni tällä hetkellä luulee, kansalaisaloitteen tarkoitus ei ole poistaa energiatodistusta kokonaan. Tarkoitus on muuttaa yhtä momenttia laista ja lisätä yksi momentti, jotka vaikuttavat vanhojen rakennusten energiatodistusten laadintaan ja laskentaan. (Energiatodistuslain muuttaminen 2013.)

Ensimmäinen muutosehdotus koskee kohtaa, jossa määritellään energiatodistuksen sisältämät tiedot. Kansalaisaloitteen avulla pyritään muokkaamaan energiatodistuslain (L 50/18.1.2013) 3 luvun 9 § 2 momenttia:

*”Todistuksessa ilmoitetaan lisäksi laskennallinen ostoenergiankulutus. Toteutunut ostoenergiankulutus on ilmoitettava, jos tieto on saatavilla.”*

Aloitteen tarkoitus on saada pakolliseksi se, että toteutunut ostoenergiankulutus ilmoitetaan joka kerta. Perusteluina tähän on se, että toteutuneella ostoenergian määrällä on suuri informatiivinen merkitys kiinteistön kaupassa tai vuokraustilanteessa. Toteutunut energiankulutus voi olla olennaisesti toinen

kuin laskennallinen energiankulutus ja on hyvä, että laskennallisen energiankulutuksen rinnalla on nähtävissä myös toteutunut energiankulutus. (Energiaodistustulain muuttaminen 2013.)

Toisena asiana muutosehdotuksessa on uuden momentin lisääminen. Uusi momentti olisi energiatodistustulain (L 50/18.1.2013) 3 luvun 10 § 2 momentti:

*" Pientaloilta, jotka on rakennettu ennen vuotta 2008, ei kokonaisenergiankulutuksen määrittämisessä oteta huomioon maankäyttö- ja rakennustulain nojalla säädettäviä energiamuotojen kertoimia."*

Omakotiliitto on luovuttanut kansalaisaloitteen tarkennetun esityksen eduskunnan puhemiehelle. Eduskunta ei ole kuitenkaan vielä ilmoittanut aloitetta saapuneeksi täysistunnossaan, joten aloite ei ole nopealla aikataululla aiheuttamassa muutosta voimassa olevaan lakiin. (Energiaodistustulain muuttaminen 2013.)

## 4 FRANCHISING

### 4.1 Mitä on franchising

Franchising on tavaroiden ja/tai palveluiden ja/tai teknologian markkinointijärjestelmä, joka perustuu kahden yrityksen väliseen tiiviiseen ja jatkuvaan yhteistyösuhteeseen juridisesti ja taloudellisesti, joita kutsutaan franchising-antajaksi ja franchise-ottajaksi (Laakso 1998, 21). Franchise-toiminnassa on kaksi osapuolta, jotka toimivat saman nimen alla, mutta molemmat ovat oma yrityksensä. Franchise on siis periaatteessa kahden yrityksen välinen yhteistyömalli, jonka toimintaa ohjaa kuitenkin franchising-antaja. Yhteistyösuhteessa franchising on toiselle vaihtoehtoinen liiketoiminnan kasvu- ja levittäytymistapa ja toiselle keino harjoittaa yritystoimintaa. Oleellinen osa toimintaa on se, että franchise-antaja luovuttaa sovittua maksua vastaan franchise-ottajalle oikeuden käyttää kehittämäänsä liiketoimintamallia toimintaohjeiden mukaisesti. Franchise-ottajan tulee noudattaa annettua ohjeistusta liiketoimintamallista, jos liiketoimintamalliin tehdään muutoksia, niin se tapahtuu franchise-antajan toimesta. (Laakso 2001, 20.)

Franchisingista kuullaan monesti puhuttuvan arkisesti ja harhaanjohtavasti toimialana. Franchising on yksi yrittäjyyden ja liiketoiminnan muoto ja sitä hyödynnetään monilla eri toimialoilla. Esimerkiksi kaikkien tunteman Mcdonaldsin toiminta on levinnyt ympäri maailmaa nimenomaan franchisingin avulla. Tässä tapauksessa valmiiksi kehitelty liiketoimintamalli on saatu siirrettyä franchisingin avulla ympäri maailma. Franchise mahdollistaa sen että kaikki ketjun paikat ovat tunnistettavissa keskenään ja konseptin ilme ja palvelu on hyvin samanlaista toimipaikasta riippumatta. Franchisingissa yhdistyvät markkinoilla testattu konsepti ja yksittäisten yrittäjyyden tehokkuus. (Mitä on franchising 2012.)

Franchise liiketoimintamallina on vielä kohtuullisen tuore, mutta sen juuret ovat saaneet alkunsa jo 1700-luvulla. Ensimmäisiä viitteitä franchising-toiminnan elementeistä tavattiin tuohon aikaan Englannissa olutpanimoiden ja

pubien välillä. 1800-luvun lopun teollistumisprosessi vaati aivan uusia jakelutieratkaisuja. Yksi hyvä esimerkki on autoteollisuus, joka loi uudet ja omat menetelmänsä, joilla pyrittiin saamaan tuotteet paremmin markkinoille. Toinen merkittävä ala oli juomateollisuus. Tästä hyvänä esimerkkinä on Coca-Cola, joka levitti esanssin, valmistusoikeudet, tavaramerkin ja reseptin yhteistyössä muiden yritysten kanssa lähes kaikkialle maailmaan. Tätä kutsutaan franchising-termein product distribution franchising -toimintamalliksi. (Laakso 2001, 191.) Franchise-toiminta eli nopeinta kasvuaikaa vuodesta 1972 vuoteen 1986. Yksiköiden määrää kasvoi tuolloin Yhdysvalloissa lähes 190 000 yksiköstä yli 360 000 yksikköön. Franchise-toiminta saapui Suomeen 1970-luvulla kansainvälisten autovuokraus- ja -pikaruokaketjujen mukana. Kansainvälisesti franchise-toiminta lisääntyi 90-luvulla kaikkiin maanosiin ja suurimpaan osaan maista. Ensimmäinen suomalainen franchise-antajayritys oli tietävästi vaateliike Seppälä. Tänä päivänä Suomesta löytyy franchise-ketjuja lähes kaikilta toimialoilta. Franchise-toiminnan alueelliseen esiintymisen vaikuttimia ovat esimerkiksi markkinoiden kasvu, lainsäädäntö, poliittinen tilanne ja tietysti ostovoima. (Mattila, Wathen, Tommila & Rinkinen 1999, 19.)

## 4.2 Toiminnan elementtejä

Yrityksillä on monia erilaisia yhteistyömuotoja. Franchising on yksi vaihtoehto yhteistyösuhteeseen kahden yrityksen välillä. Franchising-toiminta eroaa kuitenkin oleellisesti esimerkiksi perinteisestä alihankintamallista. Ketjuun liittyvien yrittäjien tuleekin tarkoin harkita, haluavatko he toimia valmiiksi kehitellyllä mallilla, johon he itse eivät voi paljoa vaikuttaa. Henri Laakson (2001, 32) kirjassa Franchising määritellään franchising-ketju seuraavasti: Franchising-ketjuksi voidaan katsoa yhteistyö, mikäli franchising-antajan ja -ottajan välinen sopimus pitää sisällään seuraavat elementit:

- verkoston jäsenillä on käytössään yhteinen nimi tai liiketunnus ja liiketilan ja/tai kulkuvälineen yhtenäinen ilme ja varustelu
- franchising-antaja siirtää sopimuksella franchising-ottajalle salaista, olennaista ja yksilöitävissä olevaa tietotaitoa

- franchising-antajalla on velvollisuus antaa jatkuvasti franchising-ottajalle teknistä tai kaupallista tukea.

Yhtä yksittäistä ja oikeaa franchising-määritelmää ei ole olemassakaan, jonka vuoksi franchising-termillä voidaan kutsua monia eri toimintamalleja. On myös monia tilanteita, joissa yritys saattaa harjoittaa franchising toimintaa, vaikka ei itse sitä tarkkaan ottaen tiedostaisikaan. Erityyppiset ketjut voidaan ryhmitellä vapaaehtoiseen markkinointiyhteistyöhön, omistusketjuun tai franchise-ketjuun. (Laakso 2009, 26-27.)

Franchisingin etuja ovat esimerkiksi korkeampi onnistumisen mahdollisuus kuin yksityisenä elinkeinon harjoittajana, jatkuva koulutus ja tuki ja myyvä brändi. Vaikka pohjana on valmiiksi kehitetty ja hyväksi todettu liiketoimintamalli, niin kuten missä tahansa liiketoiminnassa yrittäjälle ei ole varmoja takeita onnistumisesta. Ketjun toiminta perustuu kuitenkin valmiiksi kehitettyyn ja testattuun liiketoimintamalliin ja sitä noudattamalla mahdollisuudet onnistumiseen ovat hyvät. (The benefits of the franchise model, 2014.)

### **4.3 Konsepti**

Oleellinen osa franchise-ketjua on brändi, jonka ympärille ketju rakentuu. Yritys, joka on kehittänyt menestyksekkään liiketoimintamallin, luovuttaa sen käyttöoikeuden toiselle yrittäjälle sopimuksen mukaisin ehdoin. Sopimuksessa määritellään ja kuvaillaan tarkoin tavat, joilla yrityksen tulee toimia kaikissa tilanteissa. Ennen kuin franchising-antaja voi lopulta luovuttaa liiketoimintamallinsa toisen ketjuun liittyvän yrityksen käyttöön, on oltava takuita, että konsepti on kokonaisuudessaan loppuun asti kehitetty. Toiminnan jo alettua perusteellisten muutosten tekeminen konseptin toimintaan vaikeutuu huomattavasti. Franchising-toiminnan eettisiin periaatteisiin ei myöskään kuulu kehittää konseptin toimintaa yrittäjien riskillä ja rahoilla, vaan se on franchising-antajan velvollisuus. Tämä tulee jokaisen franchise-ketjun perustamista miettivän yrityksen muistaa. Toisaalta ketjun toiminnan jatkuva kehittäminen on olennainen osa toimintaa ja sen tulee olla aina huomioitu alkuperäisessä yhteistyöso-



pimuksessa. Kehitystyön tuloksien tulee kuitenkin olla kohtuullisia ja niiden ei pidä muuttaa alkuperäistä toiminta-ajatusta liikaa. (Laakso 2001, 51.)

Aloittaessaan franchising-liiketoiminnan ketjun perustajalla on pohjalla jo monien vuosien kokemus liiketoimintamallista, jonka pohjalta franchising-liiketoiminta rakennetaan. Mitään yleispäteviä sääntöjä oman toiminnan kestosta ja sen laajuudesta ei ole olemassa, sillä asiaan vaikuttaa aina toimiala ja yrityksen toiminta. Esimerkiksi vähittäiskauppa-alalla vuosi on todella lyhyt aika, kun taas it-aloilla vuosi voi olla hyvinkin pitkä ajanjakso ja muutokset olla huomattavia. Toiminnan voi aloittaa myös uudesta liiketoimintamallista, mutta siinä tilanteessa aloittaminen vaikeutuu huomattavasti ja toiminnan testaaminen ei voi olla kovin kattava. (Laakso 2001, 52.)

Ennen laajempaa konseptin levittämistä franchise-liiketoimintaa kokeillaan monesti pienemmällä ryhmällä, jota kutsutaan pilottivaiheeksi. Tämä vaihe kestää yleensä vähintään vuoden, mieluummin useampia. Vaiheen aikana testataan franchise-liiketoiminnan eri elementit ja käytännön kokemusten kautta pyritään löytämään oikeat tavat, joilla itse franchise-ketjua lähdetään ajamaan eteenpäin. Pilottivaiheen tuomien kokemusten perusteella franchising-antaja päättää lopullisesti franchise-liiketoimintansa toimenpiteistä, kasvutavoitteista ja yhteistyön elementeistä. Vaihe on todella tärkeä, koska aloittava franchise-ketju voi kaatua heti alussa, jos toiminnassa ei ole mietitty ja testattu tarpeeksi eri vaihtoehtoja. (Laakso 2001, 52-53.)

#### **4.4 Järjestelmän rakentaminen**

Franchise-järjestelmän rakentamiseen löytyy runsaasti tietoa, joka on syntynyt käytännön kokemuksista. Toisaalta toiminta pohjautuu 90 prosenttisesti ketjun perustajan kehittämään liiketoimintamalliin, joten suoraan yleistettäviä keinoja on hyvin harvoin tilanteisiin olemassa. Liiketoimintamalli tulee olla testattu ja hyväksi todettu. Järjestelmän rakentaminen yrityksen ja erehdyksen kautta voi tulla todella kalliiksi ja jatkuvasti omaa muotoaan hakeva toiminta vaatii huomattavasti enemmän aikaa. Jatkuva muutos toimintaan karkottaa myös helposti potentiaalisia yrittäjiä ja jo ketjussa toimivia yrittäjiä. Jatkuvat muutokset

kertovat myös konseptin perustajan epävarmuudesta omaan toimintaan, joka helposti heijastuu myös muihin yrittäjiin. Kokemattomuus franchising-järjestelmän rakentamisessa voi aiheuttaa hankaluuksia ketjun toiminnassa, etenkin toiminnan alkutaipaleella. Suositeltavaa onkin laatia franchise-järjestelmä kokeneiden ja toimintaan perehtyneiden toimijoiden kanssa, jotta saadaan vältettyä turhat muutokset ketjun toiminnassa. (Mattila ym. 1998, 75.)

Kun yrityksen toiminta ja liiketoimintamalli on todettu toimivaksi ja siitä on saatu riittävästi käytännön kokemusta on syytä arvioida markkinat. Markkinoista tulee arvioida onko toiminta markkinoiltaan soveltuva franchise-toimintaan. On syytä selvittää onko markkinoiden nykytilanne ja kehitys terveellä pohjalla, eikä liiketoiminta perustu ohimenevään kysyntätilanteeseen. Kukaan ei varmasti halua rakentaa franchise-ketjua, jonka lähtökohdat ovat jo hyvin hataralla pohjalla. Kuluttajakysyntää arvioidessa on taas selvitettävä, kuinka suurilla markkinointikustannuksilla saavutetaan riittävä kysyntä potentiaalisilla markkina-alueilla. Tämä on ensiarvoisen tärkeää, että uusille yrittäjille saadaan mahdollisimman hyvät lähtökohdat oman toiminnan aloittamiseen. Oleellinen osa uutta franchise-ketjua ovat tietysti myös uudet franchise-yrittäjät. Yrittäjien saatavuuteen vaikuttavat yrittäjille asetetut vaatimukset sekä konseptin houkuttelevuus. Analyysissä selvitetään potentiaalisten uusien yrittäjien määrä ja tutkitaan kehitteillä olevan konseptin yleinen kiinnostavuus muiden keskuudessa. (Mattila ym. 1998, 77-78.)

### **Omien resurssien arvionti**

Omien resurssien osalta selvitetään, onko yrityksellä riittävät resurssit toiminnan aloittamiseen ja jatkuvaan kehittämiseen. Resurssien osalta kaksi tärkeintä kohtaa ovat henkilöresurssit ja taloudelliset resurssit. Tässä yhteydessä on myös hyvä arvioida ja ajatella asiaa hieman pidemmälle. Onko yrityksellä mahdollisuudet selviytyä franchise-toimintaan liittyvistä tehtäväalueista, kuten ketjun aloittaminen, ketjun johtaminen, rekrytointi, sopimusneuvottelut ja koulutus. Lisäksi selvitetään tuotemerkkien ja tunnuksien soveltuvuus franchisetoi-  
mintaan. Mikäli todetaan, että edellä mainitut asiat ovat kunnossa, voi-

daan alkaa laatimaan suunnittelemaa franchise-yrittäjän peruskonseptista. (Mattila ym. 1998, 79.)

Franchise-järjestelmä voidaan rakentaa joko nykyisen toimivan liikeidean monistamiseen, tai kokonaan uuden idean pohjalta. Täysin uuden liikeidean pohjalta franchise-toiminnan aloittamista ei kuitenkaan suositella, sillä kokonaisuuden toimivuutta käytännössä ei välttämättä tällöin ole testattu riittävän kattavasti. Kokeneetkaan franchising-toimintaa harjoittavat yritykset eivät ole saaneet hyviä tuloksia täysin uuden liiketoiminnan pohjalta luodusta franchise-järjestelmästä. Käytössä olevaan liikeideaankin saatetaan joutua tekemään muutoksia, että se saadaan toimivaksi monistettaessa. Uudet muutokset tulee kuitenkin aina testata toimivuudeltaan, ennen kuin ne siirretään suoraan franchise-ketjujen toimintaan. Franchise-yrittäjää ei tule käyttää uuden toiminnan testaajana vaan yrittäjälle siirrettävien muutosten toimivuudesta on oltava takeita. (Mattila ym. 1998, 81.)

Kun aloitetaan toiminta ketjun jo toimivalla liikeidealla, on syytä miettiä, onko ketjun nykyinen toimivuus riippuvainen jostain tietystä asiasta. Tällaisia riippuvuuksia voivat olla esimerkiksi toimipaikan sijainti tai tiettyjen henkilöiden osallistuminen päivittäiseen toimintaan. Mikäli on epäilyksiä toiminnan siirrettävyydestä ketjuideaksi, on hyvä aloittaa ketjun toiminta useammassa (2-4) pilot-tietyksikössä. Peruskonsepti perustuu niihin kokemuksiin, joita pilottivaiheessa on saatu kartutettua. (Mattila ym. 1998, 82.)

#### **4.5 Franchising-maksut ja sopimusten kesto**

Franchise-yrittäjä ei ole tietenkään pelkästään saavana osapuolena, vaan hän maksaa franchise-antajalle ennalta määritettyjä maksuja liiketoiminnan harjoittamisesta. Seuraavaksi käydään läpi yleisimpiä maksuja, joita franchise-ottaja maksaa franchise-antajalle. Samalla vertaan lamitE-konseptin maksuja seitsemään toiminnassa olevaan ja hyvin menestyneeseen franchise-ketjuun. Yritykset ja niiden tiedot maksujen määrästä otin Suomen franchising yhdistyksen nettisivuilta. Tiedot ovat julkisia, mutta kaikilla yrityksillä ei ollut saatavilla täydellisiä tietoja maksujen suuruudesta.

### Investointitarve

Niin kuin muussakin yritystoiminnassa on myös uudella franchise-yrittäjällä monesti tarve tehdä alkuinvestointeja aloittaessaan yritystoiminnan. Kehityskustannuksiin liittyvien investointien välttäminen on suuri etu liityttäessä franchise-ketjuun. Franchise-toiminnassa toimipaikan sijainti määritellään tarkasti franchise-antajan kanssa. Toimipaikan ulkonäköön ja ilmeeseen uusi yrittäjä ei myöskään pysty paljoa vaikuttamaan. Investointitarpeella pyritään ilmaisemaan rahallinen summa, joka uuden yrittäjän tulee sijoittaa, että saa tuotteet, toimipaikan ja työvälineet päivittäisen toiminnan harjoittamiseen. (Mattila ym. 1998, 69.)

Investointitarve / Euroa	
McDonalds	500 000 – 700 000
Laatutakuu	8500 – 35 500
Pancho Villa	80 000 – 150 000
R-Kioski	Vakuutustarve n. 30 000
Vianor	50 000 – 100 000
Lähitapiola	40 000
Kotipizza	Alk. 70 000
lamitE	1500

**Kuvio 8: Investointitarpeen suuruudet eri franchise-ketjuissa (Suomen franchising-yhdistyksen varsinaiset jäsenet 2014.)**

## Liittymismaksu

Aloituskassa tai liittymismaksu on kertaluontoinen erä, joka suoritetaan liityttäessä franchise-ketjuun. Maksu suoritetaan yleensä sopimuksen kirjoituksen yhteydessä. Sillä maksetaan korvaus siitä, että uusi yrittäjä saa käyttöön franchise-antajan kehittämän liiketoimintamallin. Liittymismaksun tulee osittain kattaa franchise-ketjun kehittämisestä aiheutuneet investoinnit, sekä uuden yrityksen perustamiseen liittyvät palvelut. Aloitusmaksu tulisi mitoittaa niin, että sillä ei yritetä rahastaa uutta yrittäjää, vaan katetaan todelliset kustannukset. Pohjoismaissa on varsin yleistä asettaa liittymismaksu melko alhaiseksi, jotta uuden yrittäjän liittyminen ei jäisi siitä kiinni. (Mattila ym. 1998, 95.)

Liittymismaksu / Euroa	
McDonalds	45 000
Laatutakuu	8500
Pancho Villa	15 000
R-Kioski	6000
Vianor	10 000
Lähitapiola	3400
Kotipizza	4 000
lamitE	650

**Kuvio 9: Liittymismaksujen suuruudet eri franchise-ketjuissa (Suomen franchising-yhdistyksen varsinaiset jäsenet 2014.)**

## Yhteistyömaksu

Yhteistyömaksu on jatkuva korvaus, jolla korvataan palvelut, joita franchise-yrittäjä saa ketjulta. Yleinen menetelmä on määrittellä maksu tietyn prosentin suuruiseksi liikevaihdosta. Maksun tulee kattaa kaikki franchise-antajan tukipalvelut, kuten neuvonnan ja järjestelmän kehittämisen. Maksujen suuruudet vaihtelevat eri toimialojen välillä muutamasta prosentista jopa 20 prosenttiin.

Palvelualalla prosenttiosuus on yleisesti suurempi kuin vähittäiskaupassa. Palvelualan korkeampaa maksua perustellaan isommilla marginaaleilla. Prosentti tulee kuitenkin määritellä ketjukohtaisesti. Maksun on perustuttava palveluihin, joita ketjun on tarkoitus tuottaa yrittäjilleen. (Mattila ym. 1998, 96.)

Yhteistyömaksun määrittäminen tulee miettiä tarkoin. Maksun suuruus tulee miettiä niin, että maksuilla tulee riittävää tukea franchising-antajalle, mutta samaan aikaan maksun on kohtuullinen franchise-ottajan näkökulmasta. Yrittäjälle on annettava mahdollisuus saada palkkio kovasta työstä, niin kuin muissakin yrittämisen malleissa. Maksun suuruus tulee miettiä tarkoin mietittyjen ennusteiden perusteella, jotta jatkuva toiminta mahdollistetaan molempien osapuolien toimesta. (Pricing of franchises 2014.)

Yhteistyömaksu	
McDonalds	Ei ilmoitettu
Laatutakuu	6-10% liikevaihdosta
Pancho Villa	8% liikevaihdosta
R-Kioski	Ei ilmoitettu
Vianor	Ei ilmoitettu
Lähitapiola	Ei ilmoitettu
Kotipizza	6,5% myynnistä
IamitE	229 Eur/kk

**Kuvio 10: Yhteistyömaksujen suuruudet eri franchise-ketjuissa (Suomen franchising-yhdistyksen varsinaiset jäsenet 2014.)**

### Markkinointimaksu

Markkinointimaksu on eriytetty yhteistyömaksusta, koska se korvamerkittyä rahaa, joka käytetään ketjun markkinointi toimintaan. Maksu kerätään yhteiseen rahastoon, jolla rahoitetaan ketjun kattomarkkinointia ja valtakunnallisia myynninedistämistoimenpiteitä. Kun franchise-antaja perii markkinointimak-

sua, on yleinen käytäntö, että sopimukseen merkataan määräykset, mihin maksua käytetään. Markkinointimaksu on monesti sidottu yrityksen liikevaihtoon. (Mattila ym. 1998, 98.)

Tyypillinen markkinointimaksun suuruus on 1-5 prosenttia liikevaihdosta. Maksun tulee olla riittävä, jotta maksun avulla voidaan toteuttaa myyntiä edistäviä kampanjoita. Ennen maksun summan päättämistä tuleekin selvittää minkälaisia kuluja suunnitellut markkinointikampanjat tulevat kustantamaan. On myös tilanteita joissa franchise-antaja ei pyydä markkinointimaksua, vaan hän edellyttää yrittäjältä paikallista markkinointia, jotta ketju saa näkyvyyttä. (Franchise fees 2014.)

Markkinointimaksu	
McDonalds	Yrittäjä päättää
Laatutakuu	1-3 % liikevaihdosta
Pancho Villa	2 % liikevaihdosta
R-Kioski	Ei ole
Vianor	% liikevaihdosta, summaa ei ilmoitettu
Lähitapiola	Ei ilmoitettu
Kotipizza	4 % myynnistä
lamitE	159 Eur / kk

**Kuvio 11: Markkinointimaksujen suuruudet eri franchise-ketjuissa (Suomen franchising-yhdistyksen varsinaiset jäsenet 2014.)**

### Sopimuksen pituus

Yhteistyösopimuksen pituus on aina ketjukohtainen asia. Sopimukset ovat kestoaltaan suhteellisen pitkäaikaisia ja yleinen malli on tehdä heti pitkä sopimus, jolla pyritään sitouttamaan uusi yrittäjä ketjun toimintaan. Suomessa toimivien ketjujen sopimukset ovat pääsääntöisesti tehty 5-10 vuodeksi. Usein voidaan nähdä kuitenkin käytettävän toistaiseksi voimassa olevia sopimuksia,

joiden pituus määrittyy voimassa olevalla irtisanomisajalla. Yleisenä ohjeena on, että sopimuksen tulee niin pitkä, että ketjuun liittyvällä yrittäjällä on realistiset mahdollisuudet saavuttaa liiketoiminnalliset tavoitteet. Optimaalisen sopimusajan voi laskea liiketoiminnan tulosennusteista. (Laakso 2001, 38.)

Alkuperäisen sopimuksen kesto (vuosia)	Jatkosopimus (vuosia)
McDonalds	20
Laatutakuu	2
Pancho Villa	3
R-Kioski	3
Vianor	3
Lähitapiola	1
Kotipizza	5 tai 10
lamitE	Jatkuu 3 kk irtisanomisajalla

**Kuvio 12: Sopimuksen kesto eri franchise-ketjuissa (Suomen franchising-yhdistyksen varsinaiset jäsenet 2014.)**

#### 4.6 Toiminnan soveltuminen yrityksen kasvumalliksi

Franchising on yritykselle yksi vaihtoehtoinen kasvumalli ja mahdollisuus saavuttaa suurempaa asemaa markkinoiden hallitsemisessa. Franchisingin avulla yritys saa toimivan ja testatun jakelukanavan valmistamilleen tuotteille. Yritys saa laajennettua omaa toiminta-alaansa yhteistyöverkoston avulla ja pääsee näin ollen kiinni asiakkaisiin, jotka aikaisemmin ovat olleet heidän toiminta-alueensa ulkopuolella. Kasvua tapahtuu kahdessakin mielessä. Yritys kasvat-  
taa perusliiketoimintaansa, johon he saavat franchising avulla uusia markki-  
noita. Hyvin suunnitellulla franchise-toiminnalla mahdollistetaan myös tuotta-  
vuuden kasvattaminen, kun uuden alueen ottaa hoitaakseen itsenäinen yrittä-  
jä, joka kuitenkin toimii franchise-antajan nimen alla. Voikin oikeastaan ajatel-  
la, että kaikki uudet franchise-ketjuun liittyneet yrittäjät markkinoivat oman



toiminnan lisäksi erityisesti itse toiminnan aloittanutta yritystä. (Laakso 2001, 75.)

Syitä uuden franchise-ketjun perustamiseen voi olla useita. Yksi lähtee hakemaan uusia jakeluteitä tuotteelleen, kun toinen voi hakea nostetta markkinatilanteeseen ja kolmas taas voi tarvita uusia yhteistyökumppaneita kilpailukyvyn säilyttämiseksi omalla alallaan. Suurimmassa osassa syynä on kuitenkin ketjun oman liiketoiminnan kasvattaminen franchise-toiminnan avulla. (Laakso 2001, 75.)

Franchise-liiketoiminta tuo yritykselle aivan uudentyyppiset tuottomahdollisuudet, mutta luo samalla kustannuksia ja vaatimuksia toiminnan kehittämiseen ja dokumentointiin. Vaikka liiketoimintamalli on testattu ja todettu hyväksi, niin sen on kehityttävä jatkuvasti, jotta toiminta pysyy kannattavana molemmille osapuolille. Kehitys koskee ketjun koko toimintaa, eikä pelkästään tuotteita. Liian pitkään paikallaan oleva toiminta voi johtaa kilpailijoiden tahdistatippumiseen. Etumatkan uudestaan kireminen taas vaatii aikaa todella paljon ja menetetty markkina-asema voi olla menetetty lopullisesti. Yrityksen on tietyn väliajoin uudistettava myös markkinointia ja tuotava uutta ilmettä yrityksen imagoon. Vaikka kehityksestä vastaa franchise-antaja, on franchise-ottajakin kehityksen osalta tärkeässä asemassa. Kehityksen osalta tärkeää onkin keskinäinen kommunikointi ja yhteydenpito. (Laakso 2001, 75-76.)

## 5 TUTKIMUKSEN TOTEUTUS JA TULOKSET

### 5.1 Toteutus

Tutkimuksessa käytettiin tapaustutkimusta. Menetelmällä pyrittiin selvittämään, millä toimenpiteillä yritys voisi kehittää franchise-toimintaansa ja sitä kautta saada yritykselle kasvua. Aiheen tutkimisen aloitin tutustumalla franchise-toimintaan kirjallisuuden kautta. Samalla tutustuin myös kohdeyrityksen perustamaan franchise-liiketoimintamalliin. Tämän jälkeen perehdyin tarkemmin energiatodistukseen ja siihen liittyviin toimintamalleihin. Kirjallisuuden tutkimisen ohessa sain tehtyä haastatteluille pohjan, jonka jälkeen haastattelin yrityksen työntekijöitä. Haastattelut toteutettiin kvantitatiivisinä avoin kysymys ja teemahaastatteluina.

Osiassa käydään läpi myös tulokset tutkimuskysymyksittäin. Tutkimuskysymyksiin pyrittiin vastaamaan toteutettujen haastattelujen avulla. Tukena tulosten analysoinnissa käytetään omia kokemuksia yrityksen toiminnasta. Koke-musta yrityksen toiminnasta on muutaman vuoden ajalta ja lamitE-konseptin perustamisesta asti. Haastatteluja ei käydä läpi kokonaisuudessaan, vaan keskitytään esille nousseisiin kehitysehdotuksiin. Haastatteluihin viitataan yleisesti eikä haastateltavia nimetä erikseen yhdenkään tuloksen yhteydessä, koska kaikki haastateltavat halusivat pysyä anonyymeinä.

Koska kyseessä on lähtökohtaisesti yritysten välinen kauppa, niin tuloksissa ilmoitettavissa hinnoissa ei ole arvonlisäveroa, ellei erikseen mainita.

#### Haastattelut

Haastattelut tehtiin teemahaastatteluina, joiden avulla pyrittiin saamaan selville ongelmakohtia ja parannusehdotuksia. Pohja haastatteluihin rakennettiin tutkimuksen alkuvaiheessa kerätystä tietoperustasta. Kysymysten avulla pyrin saamaan selville ongelmakohdat tämän hetken toiminnasta ja mahdollisia kehitysehdotuksia.

Haastatteluihin varattiin aikaa noin tunti. Suurin osa haastatteluista kesti puolesta tunnista tuntiin. Kaikki haastattelut toteutettiin yrityksen omissa tiloissa ennakkoon sovittuna ajankohtana ja ne nauhoitettiin digitaalisella nauhurilla. Nauhoituksen avulla haastatteluja oli helppo purkaa jälkeenpäin. Kaikilta haastateltavilta kysyttiin lupa haastattelun nauhoittamiseen.

Kysymyksiä ei näytetty haastateltavalle etukäteen. Kysymykset esitettiin ensimmäisen kerran haastateltaville vasta haastattelutilanteessa ja tällä tavoin pyrittiin välttymään ennakkoon tarkasti mietityiltä vastauksilta. Tavoite oli saada mahdollisimman todenmukaiset ja aidot vastaukset joka tilanteeseen.

Haastateltavat olivat lamit:in työntekijöitä, jotka toimivat hyvin erilaisissa työtehtävissä, yhteensä henkilöitä oli seitsemän. Kolme henkilöistä ovat tehneet ohjelmistot, joita franchise-toiminnassa hyödynnetään. Seuraavat kaksi tekevät lamit:illa energialaskentaa, eli laskevat energiatodistuksia. Kuudes haastateltu on franchise-toiminnasta vastaava henkilö. Tämä henkilö vastaa franchise-toiminnan ylläpidosta ja uusien asiakkaiden hankinnasta. Seitsemäs henkilö oli yrityksen toimitusjohtaja.

## **5.2 Energiatodistusten markkinat**

Energiatodistusten markkinat kasvoivat huomattavasti 1.6.2013 voimaan astuneen uuden energiatodistuslain myötä. Ympäristöministeriö arvioi hallituksen esityksessä energiatodistuksesta (HE 161/2012. 8.11.2012.) että energiatodistuksia tullaan laatimaan alun siirtymävaiheen jälkeen noin 55 000 kappaletta vuosittain. Uudisrakennuksien osuus tästä määrästä on noin 13 000 ja olemassa olevien 42 000. Uuden lain mukaan tehty energiatodistus on voimassa 10 vuotta.

Yksittäisiä tekijöitä energiatodistusten markkinoiden kasvuun on monia, mutta kaksi suurinta tekijää on vaatimus energiatodistuksesta myynti- ja vuokrautilanteessa ja energiatodistusten laatijoiden pätevyysvaatimukset. Ennen uuden lain voimaantuloa olemassa olevien rakennusten energiatodistuksia pystyi laatimaan esimerkiksi isännöitsijä ilman erillistä pätevyyttä. Isännöitsijät laativat kulutusperusteisia todistuksia isännöitsijän todistuksen liitteeksi ja ne olivat

voimassa yhden vuoden kerrallaan. Uuden lain mukaan isännöitsijä ei pysty laatimaan energiatodistuksia ilman pätevyyttä. Isännöintiliiton mukaan 2,7 miljoonasta kerros- ja rivitalossa asuvasta ihmisestä huolehtii isännöitsijä. (Isännöinti asiantuntijana 2014).

Omakotitalojen osalta energiatodistuksia ei aikaisemmin laadittu juuri ollenkaan. Uuden lain mukaan myös omakotitalojen on myynti ja vuokraustilanteessa esitettävä energiatodistus. Tällä hetkellä laki koskee vuoden 1980 jälkeen valmistuneita omakotitaloja. Ennen vuotta 1980 valmistuneet omakotitalot tulevat energiatodistustalain piiriin 1.7.2017. Omakotitalojen kaupankäynnin osalta tällä hetkellä ei eletä parasta mahdollista aikaa. Vuonna 2013 tehtiin 60 100 kiinteistökauppaa, joka on seitsemän prosenttia vähemmän kuin vuonna 2012. Odotettavissa on että vuosi 2014 ei tule aiheuttamaan ainakaan nousua kauppojen osalta. Huippuvuoden 2005 jälkeen kaupankäynti onkin hiljentynyt tasaisesti. Jos vuoden 2013 tehdyistä kiinteistökaupoista edes puolet kuuluisi energiatodistustalain piiriin, niin se tekisi yli 30 000 laadittua energiatodistusta vuodessa ja yli 80 laadittua energiatodistusta päivässä. (Korkman 2014.)

Uudisrakennusten osalta energiatodistuksen ja selvityksen pystyi aikaisemmin laatimaan pääsuunnittelija. Tällä hetkellä myös uudisrakennusten osalta energiatodistuksen voi laatia vain pätevyyden omaava henkilö. Rakentamisen yleisiin näkymiin tällä hetkellä negatiivisesti vaikuttavat talouskasvun ongelmat. Vuonna 2013 aloitettiin arviolta noin 27 000 asunnon rakentaminen. Joukossa on kaikki Suomessa rakennetut rakennukset, joten itse rakennusten määrä huomattavasti pienempi. Vuonna 2014 ennakoitaan aloitettavan noin 25 000 asunnon rakentaminen. Uudisrakennus ja uudisasuntokauppa on hiljentynyt etenkin pääkaupunkiseudun ulkopuolella. (Rakentamisen näkymät 2014.)

### **5.3 Ohjelmistot**

Tärkeä osa lomit:in toimintaa ovat sen kehittämät ohjelmistot. Ohjelmistojen taustalla toimii yhteinen laskentamoottori, joka mahdollistaa projektien siirtämisen ohjelmasta toiseen ja näin lomit:in ohjelmistokokonaisuudella pystyy

suorittamaan laskentoja koko rakennuksen eliniän ajan. lamit:in periaate on olla puolueeton kaikissa laskennoissa. Ohjelmia on yhteensä kolme ja jokaisella ohjelmalla tehdään omanlaisia rakennuksia:

- Energiajunior® on uusien määräysten mukainen laskentaohjelma. Ohjelma on tarkoitettu uusien pienrakennusten laskentaan, jotka ei tarvitse jäähdytystä. Ohjelman yhteydessä on myös dynaamista laskentaa hyödyntävä kesäajan sisälämpötilatarkastelun mahdollisuus.
- Energiasenior® on olemassa olevien rakennusten laskentaan. Uusien määräysten mukainen Energiasenior® julkaistiin toukokuussa 2013. Ohjelmalla lasketaan kaikkien olemassa olevan rakennuksen energiatodistus.
- Energiapremier® on dynaaminen laskentaohjelmisto, jolla pystyy laskemaan myös rakennukset, jotka tarvitsevat jäähdytyksen. Ohjelmaa käytetään suunnittelutyön aputyökaluna ja sillä saa tehtyä myös energiatodistuksen jäähdytyksen vaatimaan uudisrakennukseen.

### **laskentaohjelmien hinnat ketjun ulkopuolisille**

Ohjelmistoja tarjotaan franchise-ketjun ulkopuolisille kahdella eri maksuvaihtoehdolla. Jokaiseen ohjelmaan pystyy ostamaan yksittäisiä projekteja, jolla voi laskea yhden rakennuksen energiatodistuksen. Yhden projektin hinta ei ole joka ohjelmassa sama, vaan se vaihtelee projektin suuruuden mukaan. Esimerkiksi energiajunioriin saa omakotitalon energiatodistuksen laskentaa varten projektin halvimmillaan 40 eurolla, kun taas energiaseniorin halvin hinta on 89 euroa. Tällä tavoin pyritään palvelemaan asiakkaita, jotka eivät tarvitse ohjelmistoa kuin yksittäisen rakennuksen laskentaan. Näitä tilanteita on monesti oman tai tutun omakotitalon energiatodistuksen laadinnat. Toinen vaihtoehto on ottaa ohjelma/ohjelmat käyttöön kuukausimaksulla, joka on tarkoitettu yrityksille, jotka eivät halua liittyä franchise-verkostoon, mutta haluavat käyttää lamit:in tarjoamaa ohjelmistoa. Kuukausimaksun hinta riippuu siitä, kuinka monta ohjelmaa ottaa käyttöön. Yksittäisen ohjelman kuukausimaksu on 329

euroa. Yleisin kuukausimaksulla käytössä oleva ohjelma energiasenior®, jolla lasketaan olemassa olevien rakennusten energiatodistukset.

#### **5.4 lamitE - liiketoiminnan aloittaminen**

Päästäkseen osaksi lamit:in perustamaa franchise-ketjua tulee yrittäjän täyttää hakemus, jonka perusteella lamit päättää hyväksyykö se yrittäjän franchise-yhteistyöhön. Hakemuksen lisäksi seuraavat vaatimukset tulee täyttyä, jotta lamit hyväksyy yrittäjän franchise-ottajaksi.

- Hakija aikoo tehdä energiatodistuksia aktiivisesti
- Hakijan taustalla on yritys (Y-tunnus)
- Hakija on saanut lainmukaisen pätevyyden energiatodistusten laadintaan
- Hakijan valmisteleva toimintasuunnitelma on hyväksytty lamit:in toimesta
- Hakijalla ei ole julkisia maksuhäiriöitä, omaisuuden ei ole kohdistettu ulosotto- tai turvaamistoimenpiteitä ja toiminimellä ei ole konkurssi- tai yrityssaneeraushakemus vireillä
- Hakija on suorittanut hyväksytysti lamitin järjestämän laskentakokeen.

Kun hakija on hyväksytty lamitE-konseptiin, hän saa käyttöönsä ohjelmiston lisäksi lamit:in tarjoaman aloituspaketin, joka sisältää esimerkiksi käyntikortteja, yrityspuhelinnumeron ja kotisivut lamit:in www-sivujen alle. Työnteon uusi yrittäjä pystyy aloittamaan välittömästi, kun hänet on hyväksytty ketjun jäseneksi. Uusi jäsen koulutetaan ohjelmiston käytön ja energiatodistuksen laadinnan osalta. Energiatodistuksen laatijalla tulee olla pätevyys, joka vaaditaan jokaiselta uudelta yrittäjältä, joten energiatodistuksen laadinnan osalta koulutus ei ole läheskään aina välttämätöntä. Tosin pelkkä pätevyys ei tarkoita sitä, että uusi yrittäjä osaa laatia energiatodistuksia. Ohjelman puolesta koulutus

on yleensä hyvä toteuttaa, jotta uudella yrittäjällä ei mene turhaan aikaa itseopiskeluun.

## **5.5 lamitE - rekrytointi**

Rekrytointi lamitE-konseptiin on siinä mielessä helppoa, että uuden yrittäjän liittyminen ketjuun ei ole rahallisesti suuri panostus. Tämän avulla uusien yrittäjien kyky hankkia rahoitusta ei koidu ongelmaksi. Suuret alkuinvestoinnit ja liittymismaksun suuruus eivät ole yrityksen suurin ongelma rekrytoinnin yhteydessä. Kiinnostus lamitE-konseptia kohtaan onkin ollut positiivista. Suurin kiinnostus konseptia kohtaan oli vuoden 2013 aikana, kun uusi energiatodistuslaki astui voimaan. Sittemmin kiinnostus on hiipunut, eikä vuoden 2014 aikana uusia kontakteja ole tullut kuin muutamia.

Rekrytointikeinoina lamit on käyttänyt koulutustilaisuuksia, joita on pidetty Jyväskylässä. Koulutus on joka kerta ollut maksullinen ja kaikki tähän mennessä konseptiin liittyneet yrittäjät ovat käyneet tämän koulutuksen. lamit:illa on myös ilmoitus työvoimatoimiston internetsivuilla ja omilla kotisivuilla, joilla haetaan ketjulle uusia franchise-yrittäjiä. Ilmoituksen kautta kyselyjä on tullut vain muutamia.

## 6 JOHTOPÄÄTÖKSET

### 6.1 Ketjuun liittyminen ja rekrytointi

Haastattelujen osalta toimintaan liittymisestä ei noussut esille suurempia epäkohtia. Kaikki olivat sitä mieltä, että tämän vaatimukset ovat hyvät. Mielestäni ongelmakohtaksi voidaan kuitenkin lukea se, että hakijalla on oltava energiatodistuksen laatijan pätevyys. Kaikki pätevöityneet energiatodistusten laatijat listataan Asumisen rahoitus kehittämiskeskuksen sivuille ja 22.4.2014 perustason laatijoita oli yhteensä 1717 ja ylemmän tason laatijoita 184 (Rakennuksen energiatodistus uudistuu 2013). Tästä määrästä ei kuitenkaan kovin suuri osa tee energiatodistuksia aktiivisesti. Iamit:in toimitusjohtaja Ari Järvinen arvioikin, että laatijoista vain 200-300 tulee tekemään energiatodistuksia aktiivisesti. Tutkittuani kirjallisuuden kautta franchise-toimintaan perusteellisemmin huomasin monesti esille nousevan koulutuksen. Erityisesti muissa toimivissa franchise-ketjuissa, kuten McDonaldsissa uusi yrittäjä joutuu käymään pitkän koulutuksen ennen kuin hän voi aloittaa yritystoiminnan. IamitE:ssä ainoa vaadittava koulutus on energiatodistuksen laatijan pätevyys ja tällä hetkellä uusi yrittäjä tarvitsee pätevyyden ennen kuin hän voi liittyä ketjuun. Toimivampi malli tähän voisi olla, että Iamit kouluttaa kokonaan uusia laatijoita ja heidät hyväksytään jo ketjun mukaiseen toimintaan, mutta yrittäjä aloittaisi työnteon vasta siinä vaiheessa, kun hän on saanut pätevyyden. Toisin sanoen Iamit etsisi energiatodistuksen laadinnasta kiinnostuneita potentiaalisia ketjuun liittyviä yrittäjiä, jotka koulutettaisiin energiatodistuksen laatijoiksi ja heille hankittaisiin pätevyys. Tämän jälkeen yrittäjä aloittaisi energiatodistusten laadinnan IamitE-konseptissa.

Haastateltavien mielestä uusien yrittäjien saamat kotisivut, jotka julkaistaan Iamit:in omien www-sivujen alle jäävät hieman liikaa taka-alalle. Monessa haastattelussa nousi esille huoli siitä, onko sivuista hyötyä ja saavatko yrittäjät riittävästi näkyvyyttä. Tällä hetkellä tilanne ei ole paras mahdollinen, mutta



yritys on julkaisemassa uudet kotisivut kevään 2014 aikana ja näiden sivujen toteutuksessa kannattaakin ottaa paremmin huomioon ketjuun liittyvät yrittäjät.

Maksulliset koulutustilaisuudet eivät todennäköisesti ole paras mahdollinen vaihtoehto, kun haetaan uusia yrittäjiä omaan franchise-ketjuun. Koulutus on räätälöity nimenomaan tätä tapahtumaa varten, mutta tilanne että maksat palvelun mainostamisesta, ei varmasti houkuttele uusia yrittäjiä riittävästi. Toisaalta voidaan myös ajatella, että ne asiakkaat, jotka tapahtumasta maksavat, ovat hyvin todennäköisesti aidosti kiinnostuneita verkostoon liittymisestä. Tämä asia ilmeni monessa haastattelussa ja paremmaksi vaihtoehdoksi nähtiin ilmaisten info-tilaisuuksien järjestäminen. Tilaisuus painottuisi täysin yrityksen kehittämän konseptin markkinointiin. Monessa eri haastattelussa tuli ilmi myös, että tilaisuuksia olisi hyvä pitää ympäri Suomea, eikä pelkästään Jyväskylässä. Tällä tavoin kynnys tilaisuuteen osallistumiseen madaltuisi huomattavasti, kun yritys menisi asiakkaan luokse eikä toisinpäin.

## **6.2 IamitE maksut**

### **Investointitarve**

IamitE-konsepti eroaa erityisesti aloittavan yrityksen investointitarpeissa muista franchise-ketjuista. Toiminnan aloittaminen ei vaadi toimitiloja keskeisellä sijainnilla, eikä toiminta vaadi suuria investointeja tuotehankinnan muodossa. Yrittäjän ei tarvitse hankkia suuria määriä tuotetta ja varastotiloja. Esimerkiksi Mcdonaldsin suuri investointitarve koostuu suurilta osin toimipaikasta, tuotteista, laitteista ja toimipaikan remontoimisesta yrityksen ilmeen mukaan. Mitään näistä ei ole tarve toteuttaa IamitE-konseptiin liityttäessä.

IamitE-konseptissa toimipaikka ei ole koko toiminnan ydin. Kaikki konseptissa toimivat tarvitsevat paikan, jossa on nettiyhteys ja mahdollisuus työskennellä tietokoneella. Haastatteluissa ilmeni se että Iamit ei vaadi yritykseltä erillisiä toimitiloja, mutta ne ovat suositeltavat. Kaikki pitivät tätä suurena etuna konseptin toiminnassa. Konseptin mukainen liiketoiminta tapahtuu verkossa, joten tila jossa on mahdollisuus työskennellä tietokoneella verkossa, riittää liiketoiminnan harjoittamiseen. Tämä laskee yrittäjän aloituskustannuksia huomatta-

vasti. Konseptin 1500 euron investointitarve on arvio sijoituksesta, jos uudella yrittäjällä ei ole ennestään tietokonetta, nettiyhteyttä, tulostinta, ja muuta ketjun päivittäisessä toiminnassa tarvittavaa laitetta. Lisäksi energiatodistuksen laatijan pätevyystenttiin osallistuminen maksaa. On siis täysin mahdollista, että ketjun uuden jäsenen ei tarvitse sijoittaa pääomaa aloittaessaan toiminnan juuri ollenkaan.

### **Liittymismaksu**

Kuten taulukosta huomaa, lamitE:n liittymismaksu on pieni suhteessa muihin franchise-ketjuihin. Haastatteluissa tuli ilmi, että pienellä aloitusmaksulla pyritään kannustamaan uusien yrittäjien liittymistä verkostoon. Liian etupainotteisella aloitusmaksulla voidaan antaa helposti kuva, että ketjun toiminta ei perustu pitkäjänteiseen yhteistyöhön, vaan perustuu nopeaan rahastamiseen. lamit:in pieni aloitusmaksu voidaan perustella myös sillä, että uutta yrittäjää ei tarvitse kouluttaa paljoa. Kaikki hyväksytyt yrittäjät ovat suorittaneet energiatodistuksen laatijan pätevyyden ja näin ollen ovat jo perehtyneet energiatodistusten laadintaan. Konseptiin liittymisen yhteydessä nostin esille koulutuksen lisäämisen yhtenä mahdollisuutena uusien yrittäjien etsinnässä. Koulutuksen lisääminen tarkoittaisi kuitenkin sitä, että liittymismaksun nostaminen voisi tulla ajankohtaiseksi.

### **Yhteistyömaksu**

LamitE:n yhteistyömaksu on normaalista poiketen kiinteä kuukausittainen korvaus. Maksun suuruus on riippuvainen ohjelmien määrästä, jotka yrittäjällä on käytössä. Haastatteluissa nousi esiin, että alun perin yhteistyömaksua ei suunniteltu kuukausimaksuperusteiseksi, vaan prosenttiosuudeksi liikevaihdosta. Yritys kuitenkin muutti maksun kuukausipohjaiseksi omasta ja ketjusta kiinnostuneiden yritysten halusta. lamit:in toimitusjohtaja perustelee kiinteää kuukausittaista korvausta pienillä aloituskustannuksilla ja kiinteän korvauksen kautta yrittäjillä on selkeät tavoitteet. Kiinteän maksun avulla lamit saa myös

selkeää kiinteää tuloa joka kuukausi. Toisaalta taas franchise-yrittäjät maksavat joka kuukausi korvauksen, vaikka he eivät tekisi yhtään energiatodistusta. Haastatteluissa erityisesti työntekijöiden puolelta nousi esille yhteistyömaksu ja sen suuruus. Yhteistyömaksu ei ole suuruudeltaan kovin suuri, mutta yhdessä markkinointimaksun kanssa maksettavaa kertyy joka kuukausi 388 euroa. Samaan aikaan lamit tarjoaa ketjun ulkopuolisille kuukausisopimusta 329 eurolla kuukaudessa. Tästä muodostuu tilanne, jossa jo yrityksen omat palvelut kilpailevat keskenään. Tämä ei tietenkään ole paras mahdollinen tilanne. Moni franchise-ketjuun liittymistä harkitseva voi kyseenalaistaa hyödyn, jonka ketjun palveluista saa, koska hieman halvemmalla saa tehtyä samalla ohjelmalla ilman, että sitoutuu franchise-ketjun toimintaan vuoden sopimuksella. Jotta tilanne saataisiin franchise-ketjun kannalta houkuttelevammaksi, olisi hyvä luopua ketjun ulkopuolisille tarjottavasta kuukausisopimuksesta kokonaan. Kuukausisopimuksen sijaan käyttöön voisi ottaa esimerkiksi yrityslienssin, joka olisi tarkoitettu isommille yrityksille, jotka haluavat ohjelmiston käyttöön. Pienempien yritysten osalta tarjottaisiin liittymistä lamitE-konseptiin. Tällä tavoin vältetään omien palvelujen keskinäisestä kilpailusta.

Toinen esille noussut asia oli yhteistyömaksun muuttaminen perinteiseen prosenttiosuuteen liikevaihdosta. Tässä tapauksessa toteutustapa on hieman erilainen toteuttaa, kuin perinteisessä mallissa. Monilla ketjuun kuuluvista yrittäjistä on myös muuta liiketoimintaa, jota ei pidä sekoittaa franchise-toiminnan kanssa. Prosenttiosuus tulisi siis ottaa pelkästään energiatodistusten laadinnasta tulevasta liikevaihdosta. Monet haastateltavat olivat sitä mieltä, että tämä maksutapa voisi olla houkuttelevampi uusien yrittäjien kannalta. Prosenttiosuuden maksamisen haastateltavat näkivät reilumpana, kuin kuukausittaisen kiinteän korvauksen. Tosin siinä tilanteessa lamit menettäisi kiinteät tulot, joita yrittäjät tällä hetkellä maksavat. Maksun muuttaminen jo ketjussa olevien kesken ei ole helppo asia. Toimintaan liittyneiden yritysten kanssa on tehty sopimukset, jotka perustuvat kiinteisiin kuukausikorvauksiin ja näiden muuttaminen edellyttäisi uusien sopimusten tekoa.

## **Markkinointimaksu**

lamitE-konseptissa franchise-ottajat maksavat kuukausittaista markkinointimaksua. Markkinointimaksu käytetään ketjun Suomen laajuiseen markkinointiin. Maksujen avulla toteutetaan mainontaa eri kanavien kautta. Markkinointimaksua ei käytetä yksittäisen franchise-ottajat markkinointiin, vaan sillä pyritään markkinoimaan koko lamitE-konseptia. Poiketen yleisestä käytännöstä, lamitE:n maksu on kiinteä kuukausittainen korvaus. Kiinteä korvaus ei ole kuitenkaan suuri, jos sitä vertaa muihin toiminnassa oleviin franchise-ketjuihin, vaan pikemminkin hyvin maltillinen. Vuositasolla markkinointimaksu franchise-ottaja maksaa 1908 euroa.

Haastatteluissa esille nousi markkinointimaksun osalta erityisesti huoli siitä mihin raha käytetään. Työntekijöistä useampi oli sitä mieltä, että olisi hyvä ilmoittaa selkeämmin franchise-yrittäjille mihin markkinointimaksuista kertyvä raha käytetään. Tämä voisi tuoda avoimuutta ketjun sisällä ja sitä kautta luotamusta molemmin puolin.

## **Sopimuksen pituus**

LamitE konseptiin liittyvät yrittäjät solmivat ensin vuoden mittaisen sopimuksen. Vuoden sopimus on muihin toiminnassa oleviin ketjuihin verrattuna lyhyehkö. Tosin lamitE:hen liityttäessä ei tarvitse tehdä suuria investointeja. Haastateltavat olivat hyvin yhtä mieltä siitä, että yhden vuoden sopimuksella ei säikäytetä mahdollisia ketjuun liittyviä yrittäjiä. Uusia yrittäjiä ei pakoteta heti alkuun sitoutumaan moneksi vuodeksi toimintaan, vaan lamitE:n tavoite on saada yrittäjät sitoutumaan ketjun toimintaan hyvien kokemusten kautta. Ensimmäisen vuoden jälkeen sopimus jatkuu toistaiseksi voimassa olevana kolmen kuukauden irtisanomisajalla. Ensimmäisen vuoden jälkeen yrittäjän on siis kohtalaisen helppo päästä irti lamitE:stä halutessaan, joka voi johtaa äkillisiin yrittäjien poistumisiin.

### 6.3 Toiminnan jatkuvuus

Lähes jokaisessa haastattelussa nousi esille huoli toiminnan jatkuvuudesta. Vastaajia epäilyttää, se mikä on tilanne esimerkiksi viiden vuoden päästä. Keskeinen kysymys oli, riittääkö pelkkä energiatodistusten laadinta toiminnan jatkuvuuteen. Monet haastateltavat olivat sitä mieltä, että energiatodistusten laadinnan markkinoita hidastaa tällä hetkellä valvonnan puute. Tällä hetkellä tehdään paljon asuntokauppoja, joiden yhteydessä ei tehdä energiatodistusta, vaikka laki sen edellyttää. Suurin syy tähän on heikko tietämys laista ja valvonnan puute. Haastateltavat olivat sitä mieltä, että valvontaa suorittavilla tahoilla ei ole tällä hetkellä riittäviä resursseja suorittaa toimintaansa. Lain mukaan jos energiatodistusta ei tehdä, voi pahimmassa tapauksessa joutua maksamaan uhkasakon ja päälle vielä energiatodistuksen laadinnan. Yhtään tällaista tapausta ei ole kuitenkaan vielä tullut ilmi. Haastateltavat uskoivat, että niin pitkään kun valvontaa ei suoriteta oikein, asia jatkuu samanlaisena.

Monessa haastattelussa tuli ilmi, että konseptiin voisi olla hyvä liittää myös muita energiatodistusta tukevia palveluita. Yksi useasti esille noussut palvelu oli kuntotarkastukset. Kuntotarkastus tehdään asuntokaupan yhteydessä lähes poikkeuksetta ja tällä hetkellä on palveluntarjoajia, jotka tekevät kuntotarkastuksen ja energiatodistuksen yhtä aikaa. Energiatodistuksen laadinta vaatii, että rakennuksessa on käytävä paikan päällä tarkastamassa rakennuksen energiatehokkuuteen vaikuttavat tekijät ja sen perusteella annetaan ehdotuksia, joilla voidaan parantaa energiatehokkuutta. Kuntotarkastuksen ja energiatodistuksen voisi siis hyvinkin liittää yhteen ja näin ollen saada myytyä energiatodistuksia kuntotarkastuksen kautta.

## 7 POHDINTA

Tutkimuksessa saatiin mielestäni aikaiseksi hyviä ehdotuksia toiminnan parantamiseen. Aiheen antanut yrittäjä oli myös tyytyväinen työn tuloksiin. Haastattelut saatiin toteutettua hyvin ja haastatteluihin osallistujat pitivät haastatteluita hyvinä. Haastatteluissa saatiin hyvää tietoa monesta eri näkökulmasta, koska haastattelut eivät olleet toistensa peilikuvia. Monet sanoivat, että haastattelu herätti ajattelemaan asioita hieman eri näkökulmasta. Tutkimukseen olisi ollut hyvä saada haastatteluita myös ketjussa jo olevilta yrittäjiltä. Tällä tavoin olisi saatu näkökulma myös ketjun yrittäjiltä. Tätä kautta myös parannusehdotuksia olisi voinut tulla enemmän. Toisaalta työ olisi voinut paisua liian suureksi, joten päätin jättää ketjun yrittäjien haastattelun mahdollisen jatkotutkimuksen aiheeksi. Ketjun yrittäjien haastattelujen liittäminen tämän työn aiheeksi olisi voinut olla toimiva kokonaisuus, jos tutkimuksen olisi tehnyt parin kanssa.

Toteutus tutkimuksen tekemiseen oli mielestäni oikea. Haastattelut toimivat tämän kaltaisessa tutkimuksessa hyvin, enkä nähnyt tarvetta toteuttaa haastattelujen tueksi esimerkiksi kyselyjä. Tietoperustaa tutkimuksen tueksi löytyi todella paljon ja suurimman haasteen asetti oikean tiedon käyttäminen.

Aikataulullisesti työ oli omalta osalta haastava. Töissä käynti ja opinnäytetyön kirjoittaminen oli välillä hankala saada sujumaan yhtä aikaa. Alkuun tutkimuksen pieni eläminen toi myös omat haasteensa ja tutkimus saikin lopullisen muotonsa hieman liian myöhään, tämän jälkeen työ eteni hyvin.

Jatkotutkimuksesi ehdotan yrityksen perustamaan franchise-toimintaan jo liittyneiden yritysten haastattelua. Sitä kautta voisi saada ensi käden tietoa siitä miten itse toimijat näkevät tilanteen. Toinen mahdollinen lähestymistapa voisi olla haastatella toiminnasta kiinnostuneita yrittäjiä. Tätä kautta voisi selvittää mikä heitä epäilyttää, tai mietityttää ketjuun liittymisessä.

## LÄHTEET

50/2013. 2013. Laki rakennuksen energiatodistuksesta. Energiatodistuslaki annettu Helsingissä 18.1.2013. Viitattu 20.2.2014.

<http://www.finlex.fi/fi/laki/alkup/2013/20130050>

Energiamuodon kerroin asetuksessa. Omakotiliitto. Hyvä tietää energiatodistuksesta. Viitattu 10.4.2014. <http://www.omakotiliitto.fi/node/2912>

Energia- ja ilmastotiekartta 2050. 2014. Työ- ja elinkeinoministeriön 28.4.2014 laatima artikkeli. Viitattu 28.4.2014.

[http://www.tem.fi/ajankohtaista/vireilla/strategiset\\_ohjelmat\\_ja\\_karkihankkeet/energia-\\_ja\\_ilmastotiekartta\\_2050](http://www.tem.fi/ajankohtaista/vireilla/strategiset_ohjelmat_ja_karkihankkeet/energia-_ja_ilmastotiekartta_2050)

Energiatodistus. 2014. lamit.fi:n 31.3.2014 tekemä kirjoitus energiatodistuksesta. Viitattu 12.4.2014. <http://lamit.fi/fi/energiatodistus>

Energiatodistus. Rakentamisen + asumisen energianeuvonta. Viitattu 28.4.2014

<http://www.neuvoo.fi/tabid/3542/Article/42597/Default.aspx?k=Asukas>

Energiatodistuslain muuttaminen. Omakotiliiton 11.4.2013 aloittama kansalaisaloite energiatodistuksen muuttamisesta. Viitattu 15.1.2014.

<https://www.kansalaisaloite.fi/fi/aloite/297>

Energiatodistusten laatijat. Motiva. Kysy energiatodistuksesta. Viitattu 28.4.2014 <http://energiatodistus.motiva.fi/energiatodistustenlaatijat/>

Franchise fees. whichfranchise.com ohjeita franchise maksuista. Viitattu 3.5.2014. [http://www.whichfranchise.com/feature\\_template.cfm?FeatureID=18](http://www.whichfranchise.com/feature_template.cfm?FeatureID=18)

Goldberg, E. The benefits of the franchise model. Franchising. com artikkeli franchisen hyödyistä. Viitattu 3.5.2014.

[http://www.franchising.com/howtofranchiseguide/benefits\\_of\\_the\\_franchise\\_model.html](http://www.franchising.com/howtofranchiseguide/benefits_of_the_franchise_model.html)

HE 161/2012. 2012. Hallituksen esitys eduskunnalle laeiksi rakennuksen energiatodistuksesta. Helsinki 8.11.2012. Viitattu 29.4.2014.

<http://www.finlex.fi/fi/esitykset/he/2012/20120161.pdf>

Heiskanen, J, Järvinen, A. 2013. E-luku- ja energiatodistuslaskentakoulutus. Versio 29.11.2013. Viitattu 20.4.2014.

<http://www.energiatodistuskoulu.fi/images/stories/e-lukukoulutus/materiaalipaketti.pdf>

Isännöinti asiantuntijana. Isännöintiliiton julkaisu isännöitsijän tehtävistä. Viitattu 2.5.2014. <http://www.isannointiliitto.fi/asuminentaloyhtiössä/isannointi/>

Korkman, S. 2014. Helsingin uutisten 19.3.2014 julkaisema artikkeli asunto-kaupoista. Viitattu 2.5.2014. [http://www.helsinginuutiset.fi/artikkeli/285872-](http://www.helsinginuutiset.fi/artikkeli/285872-omakotitalokauppa-hiipui-viime-vuonna%E2%80%89%E2%80%93%E2%80%93helsingissa-hinnat-laskivat)

[omakotitalokauppa-hiipui-viime-vuonna%E2%80%89%E2%80%93%E2%80%93helsingissa-hinnat-laskivat](http://www.helsinginuutiset.fi/artikkeli/285872-omakotitalokauppa-hiipui-viime-vuonna%E2%80%89%E2%80%93%E2%80%93helsingissa-hinnat-laskivat)

Laakso, H. 1997. Franchising yrityksen toimintamallina. Helsinki: Oy Edita Ab.

Laakso, H. 2001. Franchising yrittäjäyys. Helsinki: Oy Edita Ab.

Mattila, K. Wathen, A. Tommila, M. Rinkinen, P. 1998. Franchising käsikirja. Helsinki: Yritysten tietokirjat.

Milloin energiatodistus tarvitaan?. 2014. Ympäristöministeriön 17.3.2014 ohjeita energiatodistuksesta. Viitattu 28.4.2014. [http://www.ymparisto.fi/fi-Rakentaminen/Rakennuksen\\_energia\\_ja\\_ekotehokkuus/Rakennuksen\\_energiatodistus](http://www.ymparisto.fi/fi/Rakentaminen/Rakennuksen_energia_ja_ekotehokkuus/Rakennuksen_energiatodistus)

Mitä on franchising. 2012. Suomen Franchising liiton 27.9.2012 laatima artikkeli. Viitattu 12.1.2014. <http://www.franchising.fi/franchising>

Natri, S. 2013. Energiatodistuksen hinta voi salvata hengen. Yle Uutiset 14.8.2013. Viitattu 25.10.2013

[http://yle.fi/uutiset/energiatodistuksen\\_hinta\\_voi\\_salvata\\_hengen/6697870](http://yle.fi/uutiset/energiatodistuksen_hinta_voi_salvata_hengen/6697870)

Olemassa olevien rakennusten energiatodistusten hinnat kohtuullisia. 2013. Ympäristöministeriön 12.11.2013 laatima artikkeli. Viitattu 12.2.2014.

<http://www.ymparisto.fi/fi->



[FI/Rakentaminen/Rakennuksen energia ja ekotehokkuus/Rakennuksen energiatodistus/Olemassa olevien omakotitalojen energiat\(27234\)](#)

Ojasalo, K., Moilanen, T., Ritalahti, J. 2009. Kehittämistyön menetelmät – uutta osaamista liiketoimintaan. 2009. WSOYpro Oy

Pylysy, P. 2013. Taloyhtiön energiatodistus. Kiinteistöalan kustannus Oy.

Pätevyyden toteajat. Motiva. Kysy energiatodistuksesta. Viitattu 28.4.2014.

<http://energiatodistus.motiva.fi/energiatodistustenlaatijat/patevyudentoteajat>

Rakennuksen energiatodistus uudistuu. 2013. ARA:n ylläpitämä lista energiatodistuksen laatijoiden pätevyyksistä. Viitattu 22.4.2014. [http://www.ara.fi/fi-FI/Ajankohtaista/Uutiset\\_ja\\_tiedotteet/Uutiset\\_ja\\_tiedotteet\\_2013/Rakennuksen\\_energiatodistus\\_uudistuu\\_162\(10559\)](http://www.ara.fi/fi-FI/Ajankohtaista/Uutiset_ja_tiedotteet/Uutiset_ja_tiedotteet_2013/Rakennuksen_energiatodistus_uudistuu_162(10559))

Rakentamisen näkymät. 2014. SRV:n 14.2.2014 julkaisema tiedote rakentamisen näkymistä. Viitattu 2.5.2014. <https://www.srv.fi/sijoittajat/srv-sijoituskohteena/rakentamisen-nakymat>

Seid, M., Ainsley, K. Pricing of franchises. Viitattu 3.5.2014.

[http://www.msaworldwide.com/franchising-resources/articles/pricing\\_of\\_franchises](http://www.msaworldwide.com/franchising-resources/articles/pricing_of_franchises)

Suomen franchising-yhdistyksen varsinaiset jäsenet. 2014. Suomen franchising-yhdistyksen listaus varsinaisista jäsenistä. Viitattu 20.3.2014.

<http://www.franchising.fi/varsinaiset-jasenet>

Vuolle, M., Airaksinen, M. 2013. Energiatodistusopas 2013. Ympäristöministeriö. Versio 27.09.2013. Viitattu 26.4.2014. <http://www.ymparisto.fi/fi-FI/Rakentaminen/Rakennuksen energia ja ekotehokkuus/Rakennuksen energiatodistus/Energiatodistuslomakkeet>