

OPAS MYÖS
VERKOSSA
franchisingyrittaja.fi

Tie franchising- yrittäjäksi

MITÄ ON FRANCHISINGYRITTÄJYYS?
KETJUN VALINTA \ HAKEMINEN KETJUN YRITTÄJÄKSI \ SOPIMUKSEN TEKO
TOIMINNAN RAHOITUS \ ONNISTUJATARINAT

FRANCHISING – TIE YRITTÄJÄKSI

- A** Haluatko perustaa oman yrityksen, mutta yritysidea puuttuu?
- B** Tahdotko päästä helpommalla ja perustaa yrityksesi jo valmista konseptia hyödyntäen?
- C** Etsitkö nopeampaa väylää yrittäjäksi?

► Jos vastasit näihin kysymyksiin myöntävästi, franchising saattaa olla sinulle sopiva vaihtoehto – ja tämä opas sinulle tehty!

Yhtä oikeaa polkua ei ole, vaan jokaisen franchisingyrittäjän tarina on omanlaisensa.



KÄYTÄNNÖN OHJEITA FRANCHISINGISTA KIINNOSTUNEELLE

Tämän oppaan tarkoitus ei ole myydä sinulle franchisingyrittäjyyttä vaan kertoa puolueettomasti, mitä franchisingyrittäjyys tarkoittaa. Käymme läpi, mitä asioita kannattaa huomioida ennen päätöksen tekemistä ja miten käytännön asiat etenevät, jos haluat ryhtyä franchisingyrittäjäksi.

Löydät oppaasta muun muassa

- apua pohdintaan, onko franchising ”sinun juttusi”

- vinkkejä ketjujen franchising-paketteihin ja -sopimuksiin tutustumiseen
- käytännön ohjeita sopivan ketjun valintaan, hakuprosessiin ja liiketoiminnan aloittamiseen.

ON MONTA TAPAA OLLA FRANCHISINGYRITTÄJÄ

Lähes jokainen suomalainen haaveilee jossain elämänsä vaiheessa oman yrityksen perustamisesta. Moni myös toteuttaa haaveensa: Suomessa perustetaan vuosittain yli

30 000 uutta yritystä, joista useampi sata on tuoreen franchisingyrittäjän luotsaama.

Yhtä oikeaa polkua ei ole, vaan jokaisen franchisingyrittäjän tarina on omanlaisensa. Tämän oppaan Onnistujatarinoissa pääset kurkistamaan muutaman franchisingyrittäjän kokemuksiin ja arkeen.

Millainen olisi sinun Onnistujatarinasi? Tästä oppaasta saat tietoa ja tukea matkalla kohti unelmaasi.

Menestystä yrittäjäurallesi!

SISÄLLYSLUETTELO

ONNISTUJATARINAT

Alina: Yrittäjä Sari Körkkö loi suomalaista franchisinghistoriaa 8

Underground Store:
Noelle Ruuhisen matka
työntekijästä yrittäjäksi 14

Taloasema: Anuliina Sarajärvi –
rohkeudella ja tuella yrittäjäksi 34

ASIAANTUNTIJA-ARTIKKELIT

Suomen Franchising-Yhdistys:
Mitä jäsenyys kertoo ketjusta 22

Waselius Asianajotoimisto:
Franchising-sopimuksen
tarkistamiseen kannattaa
panostaa 38

Fennia ja Elo: Varmista sujuva
liiketoiminta oikeanlaisella
riskienhallinnalla 44

Finnvera: Monipuolinen rooli
myös alkavan franchising-
yrittäjän rahoittajana 52

- 1** Mitä on franchising? 4
- 2** Millaista on olla franchisingyrittäjä? 10
- 3** Miten valitsen sopivan franchisingketjun? 16
- 4** Miten arvioin ketjun tarjoamaa franchisingpakettia? 24
- 5** Miten haen franchisingketjun yrittäjäksi? 26
- 6** Mitä kannattaa ottaa huomioon ennen päätöksen tekemistä? 32
- 7** Miten käyn franchising-sopimuksen läpi? 36
- 8** Miten suunnittelen yritykseni liiketoiminnan? 40
- 9** Miten aloitus rahoitetaan? 46
- 10** Muistilista aloittavalle franchisingyrittäjälle 54
- !** Tärkeät yhteydet 56

JULKAISIJAN TIEDOT

Oppaan tekemisen on mahdollistanut joukko franchising-sektorin toimijoita ja sidosryhmiä, jotka on lueteltu **Tärkeät yhteydet -osiossa**. Lämmin kiitos teille menestystarinoiden tukemisesta!

JULKAISIJA JA TUOTTAJA

Franchise News
news@franchiseneews.fi
p. 040 912 6951
Mikko Laukkanen

TOIMITTANUT

Ida Laukkanen

ULKOASU JA TAITTO

Marjo-Riitta Hautala
ampersand.fi

OPPAAN KUVAT

Tuure Lahti

KUSTANTAJA

Kidea Media
kideamedia.fi

PAINOPAIKKA

Kirjapaino Markprint Oy

PAINOS

1 200 kpl + e-lehti osoitteessa
franchisingyrittaja.fi

TUTUSTU JA INSPIROIDU

Tämä opas on ollut
sisältölähteenä sivustolle
franchisingyrittaja.fi

1 MITÄ ON FRANCHISING?



Franchising on yrittäjyyden muoto, jossa yrittäjä toimii franchisingketjun jäsenenä. Ketjun jäseneksi pääsee solmimalla sopimuksen toisen yrityksen eli franchisingantajan kanssa.

Franchisingketjuun kuuluu useita – jopa kymmeniä tai satoja – yrittäjiä, joista jokaisella on franchisingantajan kanssa samanlainen sopimus. Yrittäjä saa franchisingantajalta käyttöönsä valmiiksi kehitetyn, markkinoilla testatun ja menestyneen liiketoimintamallin eli konseptin, jonka mukaisesti ketjuun kuuluvien yritysten tulee harjoittaa liiketoimintaansa.

Ulkoapäin katsottuna ketjun kaikki jäsenyritykset toimivat yhdenmukaisesti:

- myyvät samoja tuotteita tai palveluita
- markkinoivat ja tuottavat tuotteitaan tai palveluitaan yhdenmukaisin menetelmin
- hyödyntävät samanlaisia työvälineitä
- esiintyvät markkinoilla yhtenäisen brändin alla.

Joskus asiakkaat jopa luulevat, että ketjun kaikki yksiköt – siis ravintolat, myymälät tai palveluyksiköt – kuuluvat samaan suureen yhtiöön. Todellisuudessa franchisingketju on kuitenkin itsenäisten yritysten yhteistyöverkosto.

Franchisingtoiminnan määritelmä

Franchising on kahden itsenäisen yrityksen, franchisingantajan ja franchisingottajan (yleensä useita), välistä, sopimukseen perustuvaa pitkäaikaista yhteistyötä, jossa franchisingantaja luovuttaa franchisingottajalle oikeuden tietyllä alueella, sovittua maksua vastaan käyttää kehittämäänsä tavara-/liikemerkkiä ja liiketoimintamallia suunnittelemansa ja valvomansa toimintaohjeen mukaisesti.

Lähde:

FranCon Franchise Consulting

francon.fi »

FRANCON
FRANCHISE CONSULTING

NÄIN FRANCHISING-KETJU TOIMII

► Franchisingantaja

Franchisingantaja on franchisingkonseptin omistaja ja ketjun johtaja, joka kouluttaa uuden yrittäjän heti toiminnan alussa konseptin mukaiseen liiketoimintaan. Franchisingantaja ohjaa ja tukee yrittäjää koko yhteistyösuhteen ajan sekä johtaa ketjuyhteistyötä, johon ketjun kaikki yrittäjät osallistuvat.

► Franchisingottaja

Franchisingottaja eli tavallisemmin franchisingyrittäjä saa käyttöönsä konseptin maksua vastaan. Hän harjoittaa itsenäistä liiketoimintaa hyödyntäen konseptia ja franchisingantajan ohjausta. Ketjun jäsenenä yrittäjä tekee tiivistä yhteistyötä sekä franchisingantajan että ketjun muiden franchisingottajien kanssa.

► Franchisingmaksut

Franchisingyrittäjä maksaa ketjun

jäsenyydestään franchisingmaksuja. Kaikilla ketjun jäsenillä on samat maksuperusteet. Maksuilla yrittäjä saa franchisingantajalta oikeuden käyttää franchisingantajan omistamaa brändiä ja liiketoimintamallia (eli konseptia) sekä osaamista, jolla se harjoittaa liiketoimintaansa.

Yleensä franchisingmaksuja on kahdenlaisia:

- Alussa maksettavat kertamaksut kuten liittymis- tai aloitusmaksu. Nämä kertamaksut ovat yleensä kiinteitä summia, ja ne on maksettava sopimuksen allekirjoituksen yhteydessä.
- Ns. jatkuvat maksut eli koko sopimussuhteen ajan maksettavat maksut. Näitä ovat yhteistyömaksu sekä erilaiset palvelumaksut, joista tyypillisin on markkinointimaksu. Jatkuvat maksut ovat yleensä sopimuksessa määritelty osuus franchisingottajan liikevaihdosta.

FRANCHISING ON TUTUMPAA KUIN EHKÄ USKOTKAAN

Suomessa toimii jo yli 5 000 franchisingyrittäjää noin 250 ketjussa. Franchisingketjut yrittäjiineen työllistävät suoraan yli 70 000 suomalaista, välillisesti jopa 100 000.

Yksi franchisingyrittäjä tuottaa liikevaihtoa keskimäärin noin 700 000 €/vuosi ja työllistää 6–7 työntekijää. Franchisingtoiminnan yhteiskunnallinen vaikutus on siis merkittävä. Franchisingketjuja löytyy lähes kaikilta toimialoilta, niin perinteisiltä ravintolan ja kaupan sektoreilta kuin erilaisista yritys- ja kuluttajapalveluista.

Seuraavana löydät joukon tutuimpia franchisingketjuja, jotka toimivat Suomen markkinoilla. Lisää franchisingketjuja ja tietoa niiden tarjoamista yrittäjyysmahdollisuuksista näet osoitteista:

franchising.fi »

ketju.fi »



Ravintola-alan ketjuja

Arnolds	Espresso House	Pekan Pizza	Suomen Jätskiauto
Boneless	Fafa's	Picnic	Spice Ice
Burger Company	Fizza	Pincho Nation	Starbucks
Burger King	Hesburger	Robert's Coffee	Subway
Bär Bar	Kotipizza	Rolls	Taco Bell
Chalupa	Kulmakonditoria	Scanburger	Teerenpeli
Classic Pizza Restaurant	McDonald's	Sibylla	Zarillo
Delhi Rasoi	O'Learys	Siipiweikot	
	Pancho Villa	Social Burgerjoint	

Vähittäiskauppa-alan ketjuja

Asko	Jack & Jones	Puustelli	Team Sportia
Best for	Kaivokukka	R-kioski	The Body Shop
Charmia	Lastentarvike	Senior Shop	Underground Store
Confetti	Novart	Sotka	VeroModa
Gigantti	Partyland	Specsavers	Vila
Instrumentarium	Pentik	Synsam	

Palvelualojen ketjuja

Akson	Groom Parturit	Kultapalat	Scandia Rent
Alina	Habita	La Chica	Sp-Koti
Autofit	Hertz	Laatutakuu	Suomen Yrityskaupat
Avis	Huomenta	Lady Line	Super Park
Balace Factor	If	LähiTapiola	Taloasema
Bondata	Juhlapesu	Martin	Talousverkko
CarWash	KIAS	Pyörähuolto	Tilitaikurit
Digitalkkarit	Kiinteistömaailma	M Room	Touring Cars
Easy Fit	Kodin Unna	Ofisio	Wirestaff
Eezy	Korrek Pro Center	Pakettiautohuolto	UPM Metsä
ERA Group	Kotimaailma	Pohjantähti	
Euromaster	Kotirinki	Prink	
First Stop	Kotona Asuen	Puls&Träning	
FlowPark		RE/MAX	



#Aikapanchoo!

RAVINTOLAKONSEPTI MEKSIKOLAISESSA HENGESSÄ!

Yrittäjäpaikkoja avoinna ympäri Suomea!

Haluatko osaksi menestystarinaa ja oman Pancho Villa -ravintolan
helposti avaimet käteen -periaatteella?

TUTUSTU YRITTÄJÄTARINOIHIN: [PANCHOVILLA.FI/YRITTAJAKSI](https://panchovilla.fi/yrittajaksi)



ALINA-YRITTÄJÄ SARI KÖRKÖ LOI

suomalaista franchising-historiaa



Syyskuun 11. päivän ilta Brysselissä oli **Sari Kөркөlle** unohtumaton. European Franchise Awards -gaalassa hänet valittiin kymmenen ehdokkaan joukosta Euroopan parhaaksi franchisingyrittäjäksi. Voiton taustalla olivat vahva liiketoiminnan kasvu sekä erinomaiset tulokset asiakas- ja henkilöstötyytyväisyydessä. Tuomarit kuitenkin korostivat, että tänä vuonna haluttiin palkita jotain erityistä: kasvutarina sairaanhoitajasta menestyväksi yrittäjäksi ja johtajaksi.

Sarin johtama Alina-yritys toimii Oulun seudulla ja työllistää yli 20 hoiva-alan ammattilaista. Neljässä vuodessa Sarin johtamasta yrityksestä on kasvanut yksi ketjun menestyneimmistä. Tämä on tuonut Sarille paitsi haasteita, myös vapautta ja tasapainoa. Hän kertoo elävänsä unelmaansa. Toisista Alina-yrittäjistä on löytynyt arvokasta vertaistukea ja uusia ystävyysuhteita.

Sari kouluttautui heti yrittäjyyden alkuvaiheessa ja suoritti sekä yrittäjän ammattitutkinnon että johtamisen erikoisammattitutkinnon. Niistä saaduilla työkaluilla ja ketjun tuella hän on rakentanut yrityksen, jossa panostetaan arjen johtamiseen ja työntekijöiden hyvinvointiin.

– Olen oppinut, että tavallinen sairaanhoitajakin voi rakentaa merkittävän uran yrittäjänä. Rohkeus kokeilla kantaa pitkälle.

Sari, millaisia odotuksia sinulla oli, kun lähdit liikkeelle Alina-yrittäjänä?

– Tavoitteenani ei ollut rakentaa mitään suurta. Halusin elättää itseni ja mahdollisesti pienen tiimin. Samalla unelmoin työpaikasta, jossa olisi reilu ja tasa-arvoinen kohtelu, hyvä ilmapiiri ja tunne siitä, että on oikeasti mukava tulla töihin. Kun pohdin yrittäjyyttä, isäni antoi tärkeän neuvon: yrittäjyyttä ei voi tietää ennen kuin kokeilee, ja jos se ei tunnu omalta, siitä voi aina luopua. Se rohkaisi heittäytymään.

Mitkä olivat suurimmat haasteet ensimmäisinä kuukausina, ja miten selvisit niistä?

– Yrityksen toiminta lähti pienimuotoisesti käyntiin kotitoimistosta. Ensimmäiset puoli vuotta tein töitä lähes yksin ja kannoin vastuun omilla harteillani. Onneksi ketjun ja muiden paikallisten yrittäjien tuki oli todella vahva. Sain konkreettista apua oikeista yhteystiedoista rekrytointiin, markkinointiin ja laskutukseen.

Mitä olet oppinut johtamisesta matkasi varrella?

– Olen oppinut, että kannattaa kokeilla rohkeasti asioita, vaikka pelottaisi. Myös tuntemattomaan voi hypätä, vaikka ei olisi aiempaa kokemusta. Alinan koulutukset ovat anta-

Sari Kähkö (vas.) haluaa, että ihmisillä on hyvä olla töissä ja mahdollisuus vaikuttaa omaan työhönsä. Kuvassa lisäksi Sinikka Illikainen, Samuli Tölli ja Moona-koira.



neet konkreettisia työkaluja sekä yrityksen kehittämiseen että omaan kehittymiseeni johtajana.

Mikä on tärkeintä hyvän tiimin rakentamisessa?

– Tiimin ydin on oikeiden ihmisten löytäminen, sellaisen porukan, joka puhalttaa yhteen hiileen. Ei tarvitse olla samanlaisia, mutta samanhenkisiä. Meillä vallitsee reilu ja avoin ilmapiiri, jossa on nollatoleranssi selän takana puhumiselle. asiat käsitellään suoraan ja heti. Tiimin hyvinvointiin panostetaan arjessa. Meillä on tiimipäiviä, yhteisiä hetkiä ja pieniä huomionosoituksia, kuten joululahjoja, kahviautomaatti ja lämmin kiitos hyvästä työstä. Tärkeintä on, että jokainen kokee olevansa osa tiimiä ja tulee nähdyksi ja kuulluksi. Haluan, että ihmisillä on hyvä olla töissä ja mahdollisuus vaikuttaa omaan työhönsä. Työvuorot suunnitellaan yhdessä ja palaute otetaan vastaan avoimesti.

Onko sinulla oma johtamisen filosofia tai arvo, jota pidät aina mielessä?

– Minulle jokainen työntekijä on arvokas. Pyrin olemaan mahdollisimman tasa-arvoinen ja antamaan vastuuta niille, joita se kiinnostaa. Jokaisella on oikeus tulla kuulluksi ja nähdyksi ja mahdollisuus vaikuttaa omaan työhönsä. Se on vahva perusta kaikelle. Jokainen saa loistaa omilla vah-

ALINA

- Ketju perustettu 2005
- Ketjussa yrittäjiä 40

Millaisia yrittäjiä ketju hakee?

Alina hakee yrittäjää, jolla on alan tutkinto, halu kehittyä yrittäjänä ja aito into tehdä merkityksellistä työtä ihmisten hyvinvoinnin parissa.

Yhteystiedot:

Annamari Tuominen
 annamari.tuominen@norlandia.com
 p. 044 755 6901

alinahoivatiimi.fi »

vuuksillaan. Vastuuta annetaan kiinnostuksen mukaan ja tasavertaisuus on meille tärkeää.

Mitä sinulle henkilökohtaisesti merkitsi, että tulit valituksi vuoden franchisingyrittäjäksi ensin Suomessa ja sitten koko Euroopassa?

– Palkinnot tulivat todella yllätyksenä ja ne tuntuvat hienoilta. Ennen kaikkea ne ovat tunnustus koko tiimille. Olemme tehneet oikeaa työtä ja onnistuneet siinä, mikä on tärkeintä.

Millaisena koet ketjun tuen yrittäjyydellesi?

– En olisi tässä ilman ketjun tukea. Tiedän, että saan apua aina kun sitä tarvitsen. Alusta asti yhteys kenttäpäällikköön on ollut tiivistä. Olen saanut apua ihan kaikkeen: markkinointiin, rekrytointiin, työehtosopimuksiin, palkkahallintoon ja työsuhteasioiden hoitoon.

Miten yhteistyö muiden yrittäjien kanssa on vaikuttanut omaan tekemiseesi?

– Yhteistyö on ollut todella tärkeää. Alueen yrittäjien kanssa ollaan lähes päivittäin yhteyksissä, soitellaan, sparrataan, jaetaan ajatuksia. Se on tiivistä ja arvokasta yhteistyötä, josta olen kiitollinen.

Millaisia tavoitteita sinulla on vielä yrittäjänä?

– Nyt tärkeimpänä tavoitteena on ylläpitää se, mitä on saavutettu. Tärkeintä on säilyttää tiimin hyvä henki ja palvelun korkea laatu sekä asiakastytyväisyys ja henkilöstötyytyväisyys. Tiedän, että se vaatii jatkuvaa työtä, mutta juuri siksi haluan siihen panostaa. ■

2 MILLAISTA ON OLLA FRANCHISING- YRITTÄJÄ?

*"Franchising tarjosi minulle
nopeamman ja varmemman
tien aloittaa oma yritys."*

*"Franchising-
ketjussa toimin
itsenäisenä
yrittäjänä,
mutten yksin."*

Franchising on yksi tapa aloittaa oma yritys. Se ei ole optimaalinen vaihtoehto kaikille eikä kaikkiin tilanteisiin, mutta monille se on kaikista sopivin tie yrittäjäksi.

Franchising tarjoaa mahdollisuuden aloittaa yritys valmiiksi kehitetyllä konseptilla, tunnetun ketjun jäsenenä. Yrittäjää koulutetaan, ohjataan ja tuetaan koko matkan ajan, ja ketjussa on usein vahva yhdessä tekemisen meininki. Näin franchising on usein helpompi, nopeampi ja riskitömämpi tie yrittäjäksi kuin täysin omin voimin aloittaminen.

Vaikka franchisingyrittäjä harjoittaa liiketoimintaansa yhteistyö-

verkoston eli ketjun jäsenenä, hän on taloudellisesti ja juridisesti itsenäinen.

Toisin sanoen yrittäjä

- ▶ perustaa ja omistaa yrityksensä
- ▶ rahoittaa yrityksensä aloituksen ja toiminnan
- ▶ vastaa omista velvoitteistaan ja oikeuksistaan
- ▶ kantaa omat riskinsä
- ▶ nauttii omat tuotonsa!

Vaikka moni asia on tehty franchisingyrittäjälle valmiiksi, kaikessa yritystoiminnassa menestys on pohjimmiltaan kiinni yrittäjän omasta toiminnasta, osaamisesta, oivalluk-

sista ja ratkaisuista – niin myös franchisingyrittäjyydessä.

PERUSTANA FRANCHISINGSOPIMUS

Aloittaessaan yritystoiminnan franchisingyrittäjä allekirjoittaa franchisingopimuksen franchisingantajan kanssa. Sopimus antaa oikeudet yrittäjälle toimia franchisingantajan konseptilla ja brändillä sekä pääsyn yhteistyöketjun jäseneksi.

FRANCHISINGYRITTÄJÄ SAA OIKEUDET MUUN MUASSA SEURAAVIIN

- ▶ Käytännössä testattu, valmiiksi kehitetty liiketoimintamalli eli konsepti.
- ▶ Markkinoilla jo valmiiksi tunnettu brändi.
- ▶ Koulutus konseptin mukaiseen toimintaan alussa ja koko sopimuksen ajan.
- ▶ Jatkuva operatiivinen ja taloudellinen ohjaus.
- ▶ Yhteistyöedut, kuten näkyvä ketjumarkkinointi ja ketjun ostoehdot.
- ▶ Kattavat tukipalvelut, kuten mainostoimistopalvelut, taloushallinnon palvelut, it-tuki tai valmiit rahoitusratkaisut.
- ▶ Ketjun jäsenten kumppanuus ja vertaistuki.

FRANCHISINGYRITTÄJÄLLÄ ON MUUN MUASSA SEURAAVAT VELVOLLISUUDET

- ▶ Osana ketjua yrittäjä sitoutuu franchisingopimuksella saamaansa konseptiin, ketjun jäsenyyteen ja näiden velvoitteisiin. Konseptin noudattamishdoista ei tingitä kenenkään kohdalla.
- ▶ Franchisingantaja tekee päätökset ja ratkaisut aina koko ketjua ajatellen. Niihin on jokaisen ketjun yrittäjän sitouduttava, vaikka jotkut ratkaisut voivat olla ristiriidassa yksittäisen yrittäjän yksilöllisten intressien kanssa.
- ▶ Franchisingyrittäjä toimii yhteistyössä ketjun muiden jäsenten kanssa. Esim. ketjun yhteismarkkinoinnissa kaikkien on oltava mukana.
- ▶ Laatu- ja tulosvaatimukset ovat usein tiukat, ja franchisingantaja valvoo niiden toteutumista.

SAMMUTA SUOMALAISTEN PIZZAN HIMO

– **RYHDY KOTIPIZZA-YRITTÄJÄKSI!**

Kotipizza-yrittäjänä menestys maistuu: kohtuullisella alkuinvestoinnilla saat ketjun tuen, vastuullisen brändin ja myyt pizzaa kannattavasti.

Hae mukaan: rekry.kotipizza.fi

Miksi Kotipizza? Kotipizza on kaikkien suomalaisten tuntema pizzaketju, ja osana tarinaamme on jo yli 300 ravintolaa halki Suomen sekä yli 280 yrittäjän taitava käsityöyhteisö.



SOPIIKO FRANCHISING MINULLE?

Näiden kysymysten avulla voit tarkastella, onko franchising sinulle sopiva yrittäjyysmalli. Mitä useampaan kysymykseen vastaat rehellisen myöntävästi, sitä todennäköisemmin franchisingyrittäjyys soveltuu sinulle.

	Kyllä	En
Tunnenko franchisingtoiminnan periaatteet, mahdollisuudet ja haasteet?	☐	☐
Onko liiketoiminnan menestys ja työn mielekkyys minulle tärkeämpää kuin se, että saan toimia täysin muista riippumatta ja tehdä kaikki päätökset yksin?	☐	☐
Olenko valmis maksamaan osaamisesta, valmiin konseptin ja brändin käytöstä sekä yhteistyöketjun jäsenyydestä?	☐	☐
Pystynkö sitoutumaan toisen kehittämään konseptiin ja toteuttamaan sitä tinkimättömästi?	☐	☐
Kykenenkö toimimaan sopimuksella määritellyissä konseptin rajoissa?	☐	☐
Uskonko ketjun brändin voimaan? Haluanko edustaa brändiä rinta rottingilla, vaikken omistakaan sitä? Hyväksynkö sen, ettei oman yritykseni toiminimi juurikaan näy toiminnassani?	☐	☐
Olenko yhteistyöhaluinen ja -kykyinen? Olenko valmis sitoutumaan ketjuun, vaikka tiedän, että koko ketjun etu menee aina yhden jäsenen edun edelle?	☐	☐
Osaanko arvostaa sitä, että joku toinen seuraa toimintaani, antaa ohjeita, neuvoa ja kouluttaa minua oman yritykseni johtamisessa?	☐	☐
Hyväksynkö sen, että yritykseni ulkopuoliset henkilöt eli ketjujohdon edustajat tietävät koko ajan liiketoimintani taloudellisen tilanteen, kommentoivat sitä minulle säännöllisesti ja vertaavat sitä ketjun muiden yrittäjien onnistumiseen?	☐	☐
Ymmärränkö, että valmiista konseptista ja kaikista saamistani eduista huolimatta menestys on kiinni omasta työstäni – ja että työtä vaaditaan vielä runsaasti?	☐	☐
Olenko valmis sitoutumaan ketjun yrittäjyyteen pitkäksi aikaa?	☐	☐



– "Dare to be different" ei ole vain iskulause, vaan elämäntapa, joka mahdollistaa omana itsenään olemisen, luontevan pukeutumisen ja vaikuttamisen työympäristössä, Noelle Ruuhinen kertoo.



Matka työntekijästä yrittäjäksi

Aloitin ketjun yrittäjänä maaliskuussa 2020. Ennen yrittäjäksi ryhtymistä opiskelin lukion jälkeen graafista suunnittelua ja matkailualaa. Työskentelin monipuolisesti kiinteistövälityksessä, lasten ja nuorten parissa sekä ravintola- ja hotelliympäristöissä. Kesätyön päätyttyä vuonna 2017 aloitin Undergroundilla työntekijänä ja sain nopeasti vastuuta, joten yrittäjäksi siirtyminen ei ollut täydellinen elämänmuutos.

Miksi valitsin yrittäjyyden Undergroundilla

Päätöstäni ryhtyä yrittäjäksi edesauttoi se, että tiesin ison osan työstä olevan sellaista mistä nautin. Uudet asiat, kuten kirjanpito, taloudellinen vastuu ja muu yrittäjyyteen liittyvä oppiminen, olivat sellaisia, joista uskoin suoriutuvani opettelemalla. Tiimi oli minulle ennestään tuttu, ja tiesin voivani kääntyä ketjujohdon tai kauppiaskollegoiden puoleen kaikissa itseäni askarruttavissa asioissa.

UG:lla työntekijänä ja yrittäjänä olen aina saanut käyttää vahvuuksiani ja saanut apua tarvittaessa, joten yrittäjäksi ryhtyminen oli lopulta melko helppo päätös.

Yrittäjän työ ja vastuut

Undergroundin yrittäjän työ on monipuolista. Itse jaottelen tehtävät kahteen ryhmään: delegoitaviin ja ei delegoitaviin.

Delegoitaviin kuuluvat tehtävät, joita teen yhdessä työntekijöideni kanssa, kuten kaupan arkityö, lävistämiseen liittyvät toimenpiteet, välinehuolto, siivous, tilausten tekeminen ja purkaminen, somen sisällöntuottaminen, asiakaspalvelu ja verkkokauppatyö.

Ei delegoitaviin kuuluvat budjetin suunnittelu ja seuranta, laskutus, sopimus- ja yhteistyöasiat sekä työvuorojen ja tapahtumien suunnittelu.

Työ sisältää sopivassa suhteessa asiakastyötä, hallinnollisia tehtäviä ja suunnittelua. Työturvallisuus ja -hyvinvointi ovat myös keskeisiä, kaikille kuuluvia asioita.

Miksi Underground on hyvä ketju yrittäjyyteen

Undergroundilla on valtavasti osaamista ja vertaistukea. Asenteemme jatkuvaan kasvuun ja oppimiseen vie meitä eteenpäin yksilöinä ja ketjuna. "Dare to be different" ei ole vain iskulause, vaan elämäntapa, joka mahdollistaa omana itsenään olemisen, luontevan pukeutumisen ja vaikuttamisen työympäristössä.

UNDERGROUND

- Ketju perustettu 2006
- Ketjussa yrittäjiä 7

Millaisia yrittäjiä ketju hakee?

Menestyvällä Underground-yrittäjällä on timanttiset asiakaspalvelutaidot ja rautainen työmoraali. Nämä ominaisuudet yhdessä monipuolisen konseptin kanssa luovat vahvan perustan onnistumiselle. Undergroundissa yrittäjällä saa olla oma tyyli ja se saa näkyä ulospäin. Kiinnostus alternativekulttuuriin yhdistää kaikkia undergroundilaisia, mutta kauppiaalta vaaditaan myös visuaalista silmää sekä taloudellisia ja henkisiä edellytyksiä yrittäjyyteen.

Yhteystiedot:

Saija Kotiaho-Ruusu
saija@undergroundstore.fi
p. 045 1100 555

[undergroundstore.fi »](https://undergroundstore.fi)

Pidämme tiiviisti yhteyttä kauppiaiden kesken, ketjujohdon suuntaan ja työntekijöihimme. Viestintä toimii sujuvasti ja yhteiset pelisäännöt ovat selkeät. Jatkuva kouluttautuminen ja uteliaisuus takaavat niin yksilön kuin ketjunkin kehityksen, mikä tuo turvaa liiketoimintaan myös tulevaisuudessa.

Paras onnistuminen yrittäjäuralla

Suurimpana onnistumisena näen työpaikkojen luomisen. Toiminta on kannattanut hyvin myös viime vuosina, vaikka yleinen talouskehitys on ollut haasteellinen. Merkittäviä onnistumisen tunteita tuovat myös asetettujen tavoitteiden ja myyntiennätyksien rikkominen. On hienoa saada tehdä töitä omien ja yhteisten tavoitteiden eteen sekä nähdä tekemämme työn tuottavan tuloksia. ■



3 MITEN VALITSEN SOPIVAN FRANCHISING- KETJUN?

Jos uskot franchisingin sopivan yrittäjyytesi malliksi, on aika pohtia, millä alalla ja millaisessa ketjussa haluaisit toimia. Franchisingmahdollisuuksia on monilla toimialoilla, ja yhteistyömallit voivat olla keskenään erilaisia eri ketjuissa myös toimialan sisällä.

Jokaisen aloittavan yrittäjän lähtötilanne ja tavoitteet ovat yksilöllisiä. Sinulla saattaa olla selkeä näkemys tulevasta yrityksestäsi ja ketjusta, jossa haluat toimia – tai ehkä vielä mietit yleisemmin, millaista työtä haluat tulevaisuudessa tehdä, millaisia riskejä uskallat ottaa ja kuinka paljon haluat ansaita.

Tavoitteesi voisivat luultavasti toteutua useammankin ketjun kanssa. Mistä voit tietää, minkä ketjun kanssa kannattaa lähteä etenemään? Voit tarkentaa suuntaasi seuraavien toimenpidevinkkien avulla.

POHDI millaista yrittäjyyttä haluaisit harjoittaa

- ▶ Haluatko toimia pienimuotoisesti ja työllistää vain itsesi?
- ▶ Vai kiinnostaako sinua kasvuyrittäjyys, jossa johdettavanasi on runsaasti henkilökuntaa useissa yksiköissä? Monet ketjut tarjoavat mahdollisuuden niin sanottuun monitoimipiste- eli multiunit-yrittäjyyteen.
- ▶ Vai haluaisitko jopa toimia ns. multibrand-yrittäjänä eli tehdä sopimuksen ja harjoittaa liiketoimintaa useamman ketjun kanssa?

MIETI millaista työtä haluaisit tehdä

- ▶ Pohdi, millaista arkea haluat yrittäjänä elää. Esimerkiksi, haluaisitko tehdä asiakaspalvelutyötä vai tekisitkö mieluummin työtä, jossa et ole jatkuvasti asiakkaiden kanssa tekemisissä.
- ▶ Luetteloi työtehtäviä, ammatteja ja yrittäjyyden muotoja, jotka eivät ainakaan tunnu kiinnostavilta. Millaisia työtehtäviä jää jäljelle?

LISTAA kriteerisi ja rajauksesi päätöksenteon pohjaksi

- ▶ Millaisia arvoja haluat brändin ja ketjun edustavan?
- ▶ Kuinka paljon olet valmis sijoittamaan yritykseen?
- ▶ Oletko valmis muuttamaan tai matkustamaan yrityksesi vuoksi?

Näitä pohdittuasi voit laatia TOP 3 -listan kiinnostavimmista ketjuista ja vertailla niitä keskenään.

A Kartoita ketjun tilanne

Kun löydät kiinnostavan ketjun, heti ensimmäisenä kannattaa tutustua sen markkinatilanteeseen.

- ▶ Millaisia asiakkaita ja muita toimijoita alalla on?
- ▶ Löytyykö ketjulle riittävästi asiakkaita alueellasi?
- ▶ Mikä on toimialan kilpailutilanne alueellasi?
- ▶ Mikä on ketjun asema markkinoilla?
- ▶ Mitkä ovat ketjun kilpailuedut markkinoilla?
- ▶ Mihin markkinat ovat kehittymässä toimialalla, erityisesti omalla alueellasi?
- ▶ Ja tietenkin: hakeeko ketju yrittäjiä alueellesi tällä hetkellä?

B Tarkastele ketjun yrittäjäyysmallia

Selvitä, millaista yrittäjäyysmallia sinua kiinnostava ketju tarjoaa. Näin sinun on helpompi ymmärtää, millaista arki kyseisen ketjun yrittäjänä olisi. Vertaile ketjuja myös keskenään!

- ▶ Millainen on ketjun yrittäjän ”toimenkuva”?
- ▶ Jotta yrittäjä voi menestyä ketjussa, mitä hänen tulee osata ja missä asioissa hänen tulee onnistua?
- ▶ Mikä on ketjun yrityksen tyypillinen kokoluokka esimerkiksi liikevaihdolla tai työntekijöiden lukumäärällä mitattuna?
- ▶ Onko ketjun yrittäjällä tyypillisesti johdettavanaan yksi vai useampia yksiköitä?

C Vertaile itseäsi ketjun yrittäjäprofiiliin

Niin koko ketjun kuin yksittäisen yrittäjänkin menestyksen kannalta on äärimmäisen tärkeää, että franchisingantaja osaa valita ketjuunsa konseptiin sopivia yrittäjiä. Kullakin ketjulla on yrittäjälle omat vaatimuksensa, joista muodostuu niin sanottu ketjun yrittäjäprofiili. Osaava ketjujohto pitää tiukasti kiinni määrittelemästään yrittäjäprofiilista, kun se tekee päätöksiä yrittäjävalinnoistaan.

- ▶ Selvitä jo hakuprosessiin valmistautuessasi, mikä on ketjun yrittäjäprofiili ja millainen oma yrittäjäprofiilisi on suhteessa siihen.
- ▶ Millaisia ominaisuuksia ja vaatimuksia ketjun yrittäjäprofiili sisältää, ja miten ne sopivat sinun ominaisuuksiisi?

TARKASTELLESSASI KETJUN YRITTÄJÄPROFIILIA KIINNITÄ HUOMIOTA NÄIHIN ASIOIHIN



Hakeeko ketju aloittavia yrittäjiä vai kenties jo toimivia yrityksiä?

☐

Hakeeko ketju ensisijaisesti yhtä ihmistä,
vai voiko yrityksellä olla useampia omistajia?

☐

Millaista arvomaailmaa ja millaisia motivaatiotekijöitä
franchisingyrittäjältä edellytetään?

☐

Vaatiiko konseptin mukainen liiketoiminta yrittäjältä jonkinlaista
koulutusohjelmaa?

☐

Millaista ammatillista kokemusta ja pätevyyttä vaaditaan?
Saako/täytyykö olla saman toimialan työkokemusta?
Entä aiempaa yrittäjäkokemusta?

☐

Millainen työkokemus katsotaan eduksi tai jopa välttämättömyydeksi?
Edellytetäänkö esimerkiksi myynti-, esimies- ja/tai tulosvastuukokemusta?

☐

Millaisia perusosaamisvaatimuksia franchisingyrittäjälle on asetettu?
Edellytetäänkö esimerkiksi kieli-, IT-, asiakaspalvelu- tai taloushallinnon
taitoja?

☐

Millaista taloudellista taustaa, investointikykyä ja riskinottohalua
aloittavalta franchisingyrittäjältä vaaditaan?

☐

Onko ketjulla esimerkiksi ikärajoituksia tai terveydellisiä vaatimuksia?

☐

Millainen yrittäjän sosiaalinen tausta (elämäntilanne, lasten ikä,
omaisten terveydellinen tilanne, harrastukset ja muut sitoumukset)
soveltuu ketjun yrittäjyyteen?

☐

Vaaditaanko yrittäjältä paikallisosuamista ja olemassa olevia
kontakteja ko. alueella?

☐

Millaista persoonallisuutta ketjun yrittäjältä toivotaan?

☐

Oikeanlainen yrittäjä oikeaan ketjuun

European Franchise Federationin ja Suomen Franchising-Yhdistyksen määrittämissä eettisissä säännöissä sanotaan:

"Franchisingantajan tulee valita ja hyväksyä yksittäisiksi franchisingyrittäjiksi ainoastaan sellaisia yrittäjiä, joilla kohtuullisen selvitystyön jälkeen vaikuttaa olevan kyseisessä liiketoiminnassa vaadittava osaaminen, koulutus, henkilökohtaiset ominaisuudet ja taloudelliset edellytykset."



TOTEUTA KAHVILAUNELMASI KOTIMAISESSA KETJUSSA!

Miltä kuulostaisi oma kahvila hyvällä paikalla, ihmisvillinä keskellä? Valmistaisit tuoreita herkkuja käsityönä laadukkaista raaka-aineista ja tarjoilisit ihmisten päiviin pieniä onnenhetkiä.

Arnolds-yrittäjänä vastaat kahvilasi liiketoiminnasta. Saat käyttöösi toimipisteen, herkulliset tuotteet, koulutuksen kaikkiin työtehtäviin, sekä tunnetun ketjun edut ja tuen menestyksesi rakentamiseen.

Tutustu Arnolds-yrittäjyyteen www.arnolds.fi

Haemme franchisingyrittäjiä kohteisiin ympäri Suomen.

Kysy lisää: franchising@arnolds.fi

Arnolds

Vuoden Franchisingketju 1999 ja 2011,
kolmen parhaan joukossa 2020 ja 2022.

@arnolds_fi @arnoldsfi arnolds.fi





SINÄ ANSAITSET ENEMMÄN

Tervetuloa yrittäjäksi maailman
johtavaan kiinteistönvälitysketjuun

Kiinteistönvälitysalan
suurin brändi

Monipuolisimmat
koulutukset ja valmennukset

Poikkeuksellinen
menestyskonsepti

Laajin näkyvyys ja
kattava markkinointi



Lue lisää RE/MAX-yrittäjyydestä
REMAX.FI/YRITTAJAREKRY

RE/MAX®



Mitä Suomen Franchising-Yhdistyksen jäsenyys KERTOOKETJUSTA

Itselleen sopivaa franchisingketjua valitessa kannattaa selvittää ketjun toimintaperiaatteet ja taustat mahdollisimman hyvin.

Suomen Franchising-Yhdistyksen (SFY) varsinaisten jäsenketjujen tulee täyttää tietyt kriteerit ja laatuvaatimukset. Kaikille SFY:n jäsenille yhteisiä laatukriteereitä ovat toimiminen Franchisingin Eettisten Sääntöjen mukaan sekä tavaramerkkien suojaaminen. Luonnollisesti SFY:n jäsenketjut toimivat franchisingperiaatteella. Markkinoilla voi olla erilaisia yrittäjävaihtoehtoja tarjoavia ketjuja, ja kannattaakin olla tarkkana, minkälaisilla toimintaperiaatteilla loppujen lopuksi toimitaan, sillä kaikki yrittäjävetoiset ketjut eivät suinkaan ole franchisingketjuja.

Tarkistettut franchising-sopimukset

SFY:n varsinaisten jäsenketjujen laatukriteereihin kuuluu myös, että ketjun franchising-sopimus on hyväksytysti tarkistettu franchisingjuristien toimesta, niin että sopimus täyttää Franchisingin Eettisten Sääntöjen kriteerit. Myös tavaramerkkien ja muiden tunnusten asianmukainen rekisteröinti on tärkeää. SFY:n jäsenketjun tulee olla ketjun toimiminen, tavaramerkkien ja muiden liiketunnusten omistaja tai niiden laillisen käyttöoikeuden haltija.

Testattu konsepti ja hyvät franchisingyrittäjät

Franchising on kokemuksen siirtoa franchisingantajalta yrittäjälle. SFY:n varsinaisten jäsenketjujen kriteereinä on, että toiminta on vakiintunutta ja sitä on jatkettu useamman vuoden ajan, franchisingkonsepti on testattu ja ketjussa on vähintään viisi franchisingpohjaista toimipistettä.

Konseptin testaaminen tarkoittaa, että siitä on koke-musta vähintäänkin yhden pilottiyksikön osalta ja vähintään



Suomen Franchising-Yhdistyksen vuosittaisessa juhlallisessa ja viihteellisessä Franny Awards -gaalassa palkitaan menestyneet yrittäjät.

vuoden ajalta. Myös liiketoiminnan jatkuva kehittäminen kuuluu asiaan. Laadukkaaseen ja eettiseen franchisingtoimintaan kuuluu myös vastuullinen yrittäjärekrytointi. Franchisingantajan tulee valita ja hyväksyä ainoastaan sellaisia yrittäjiä, joilla on kyseisessä franchisingliiketoiminnassa vaadittava osaaminen ja koulutus sekä tarvittavat henkilökohtaiset ominaisuudet ja taloudelliset edellytykset. ■

Tutustu SFY:n jäsenketjuihin ja eettisiin sääntöihin:

franchising.fi/jasenet »

franchising.fi/franchisingtietoa/franchisingyhdistys/eettiset-saannot »



ASiantuntija-artikkeli: SUOMEN FRANCHISING-YHDISTYS



Sinusta uusi

**UNDERGROUND
KAUPPIAS?**

Kysy lisää:

saija@undergroundstore.fi
045 1100 555

**DARE TO BE
Different**
undergroundstore.fi



4 MITEN ARVIOIN KETJUN TARJOAMAA FRANCHISING- PAKETTIA?

*Ota rohkeasti yhteyttä
ketjun rekrytointi-
vastaavaan!*

Franchisingpaketti tarkoittaa oikeuksia, etuja ja palveluita, joita ketjun jäsenyys tuo yrittäjälle. Tästä paketista yrittäjä maksaa ketjulle franchisingmaksuja. Franchisingpaketin keskeinen sisältö liittyy konseptiin ja ketjun yhteistyömalliin.

Alla olevilla kysymyksillä voit tarkastella sinua kiinnostavan ketjun tarjoaman franchisingpaketin sisältöä ja arvoa. Osan vastauksista voit selvittää jo etukäteen, jotkin vasta hakuprosessin aikana.

Konseptista



Millaisen konseptin mukaan ketjun yrittäjä toimii? Mitä konseptiin sisältyy ja mitä ei? Minkä verran yksikkökohtaisia poikkeamia sallitaan?

☐

Onko konsepti riittävän testattu, tunnettu ja yleisesti hyväksytty?

☐

Mitkä ovat konseptin kilpailuedut?

☐

Onko konsepti hyvin ohjeistettu ja dokumentoitu? Tarkista käsikirjojen olemassaolo ja kattavuus!

☐

Miten konsepti tai sen osatekijät on suojattu? Onko ketjun nimi rekisteröity tavaramerkiksi ja omistaako franchisingantaja sen?

☐

Onko konseptilla tuottopotentiaalia?

☐

Miten konseptia on kehitetty ja kehitetään?

☐

Yhteistyömallista



Työnjako: mitkä ovat franchisingkeskuksen ja -yksikön tehtävät?

☐

Millä osa-alueilla tehdään ketjunlaajuista yhteistyötä, ja mitä etuja se tuo?

☐

Hankitaanko ketjussa kalusteita, laitteita, raaka-aineita tai myytäviä tuotteita keskitetysti sopimustoimittajilta? Jos hankitaan, millaisia ja millä ehdoilla?

☐

Miten markkinointiyhteistyö on järjestetty ketjussa? Miten yrittäjät ovat mukana ketjun verkkokaupassa? Ylläpidetäänkö ketjun näkyvyyttä verkkosivuilla ja/tai sosiaalisen median kanavissa keskitetysti, vai ylläpitääkö yrittäjä itse oman toimipisteensä näkyvyyttä?

☐

Millaisia tukipalveluja ketjun jäsenille on järjestetty? Mitkä niistä toteuttaa franchisingkeskus ja mitkä ulkopuolinen taho? Mitkä näistä palveluista sisältyvät franchisingmaksuihin ja mitkä veloitetaan erikseen?

☐

Miten yrittäjän ja yksiköiden toimintaa seurataan?

☐

Millaista ohjausta yrittäjä saa ja millä ehdoilla?

☐

Millainen koulutusohjelma ketjulla on tarjolla aloittavalle yrittäjälle?

☐

Missä asioissa ja miten franchisingantaja auttaa yrittäjää aloitusvaiheessa?

☐

Miten ja millaista jatkokoulutusta ketjussa järjestetään, ja kuuluuko se pakettiin vai onko se lisämaksullista?

☐

5 MITEN HAEN FRANCHISING- KETJUN YRITTÄJÄKSI?

*Hyödynnä
asiantuntijoiden
apua!*

Kun franchisingpaketti vaikuttaa hyvältä ja ketjun yrittäjäprofiili sopivalta, käynnistä rohkeasti haku ketjun yrittäjäksi. Monet ketjut hakevat aktiivisesti yrittäjiä, mutta hakuprosessi käynnistyy aina yrittäjän aloitteesta.

Vaikka franchising on kahden itsenäisen yrityksen välinen yhteistyömalli, useimpiin ketjuihin haetaan yrittäjäksi lähes samoin kuin hakisi työpaikkaa. Hakuilmoituksissa kerrotaan, miten ketjun yrittäjärekrytoinnista vastaavaan henkilöön saa yhteyden.

Hakuprosessissa on paljon selvitettävää asioita puolin ja toisin. Koko prosessi kestää yleensä viikkoja tai jopa kuukausia, sillä molempien osapuolten täytyy varmistua siitä, että sopimuksen allekirjoittaminen tehdään täydessä ja yhtenäisessä ymmärryksessä, ja että molemmat osapuolet ovat valmiina sitoutumaan pitkäaikaiseen yhteistyöhön keskenään.

Avoimia hakukanavia

- ▶ Ketjujen omat verkkosivut ja some-kanavat.
- ▶ [Ketju.fi](https://ketju.fi)-sivusto ja muut netin hakukanavat, kuten tyomarkkinatori.fi -sivusto.
- ▶ Erilaiset verkkomediat ja muut mediat.

Ota rohkeasti yhteyttä ketjun rekrytointivastaavaan!



Suomen välittävin hakee uusia yrittäjiä.

Suomen tunnetuin kiinteistönvälitysjoukkue hakee kasvua!

Annamme sinulle erinomaiset eväät ja alan menestyvimmän brändin oman menestymisesi tueksi.

Haluatko kuulla lisää? Ota yhteyttä:

Harri Kastikainen
franchisingkonsultti
040 533 1161
harri.kastikainen@kiinteistomaailma.fi

www.kiinteistomaailma.fi/menestystarinoita

Menestyviä yrittäjiä jo vuodesta 1990



NÄIN HAKUPROSESSI YLEENSÄ ETENEE

1 Ensimmäinen yhteydenotto

Kun otat ensimmäisen kerran yhteyttä ketjuun, saat sieltä hakuohjeet ja perustietoa ketjusta. Mikäli ketjussa käytetään hakulomaketta, se tulee täyttää ja palauttaa sovittuun määräaikaan mennessä. Samalla sinulta saatetaan kysyä lähtökohtatietoja, kuten kuka olet ja mistä tulet, mitä teet tällä hetkellä, mistä sait tiedon avoimesta yrittäjäpaikasta.

Ei kannata säikähtää, mikäli jo ensimmäisen yhteydenoton aikana sinulta kysytään yksityiskohtaisia tietoja, sillä monet ketjut haluavat varmistaa jo alusta alkaen, että yrittäjäkandidaatti on oikealla asialla ja aidosti motivoitunut hakemaan ketjun yrittäjäksi.

2 Kattavat haastattelut

Hakuprosessissa on monta vaihetta – erityisesti useita haastatteluja, joissa syvennetään tietoja puolin ja toisin. Prosessin eri vaiheissa tavataan useita ihmisiä, tutustutaan liiketoimintaan ja erilaisiin aineistoihin. Muista selvittää myös ketjun taustat, omistus ja avainhenkilöt!

3 Tutustu ketjussa jo toimiviin yrittäjiin

Ketjujohdon lisäksi sinun kannattaa ehdottomasti tutustua hakuprosessin aikana mahdollisesti ketjussa jo toimiviin yrittäjiin. Heiltä kuulet, millaista yrittäjän arki on kyseisessä ketjussa. Useimmat ketjut tätä ehdottavatkin, jotkut jopa edellyttävät.

4 Koetyöskentely

Koetyöskentelyä käytetään usein tilanteissa, joissa yrittäjäkandidaatilla ei ole aiempaa työ- tai yrittäjäyyskokemusta toimialalta. Sinulle siis saatetaan tarjota työkokeilua jossain ketjun toimipisteessä, tai sitä voidaan jopa edellyttää. Koetyöskentely kestää yleensä muutamana päivän tai työvuoron ajan. Näin saat hyvän kuvan, millaista arki yrittäjän tässä ketjussa olisi ja franchisingantaja näkee, miten konseptin mukainen työskentely sujuu sinulta käytännössä.



5 Testit

Monet ketjut tekevät yrittäjäkandidaatille soveltuvuus- tai persoonallisuustestauksia ja jopa lääkärintarkastuksen, jos se on liiketoiminnan kannalta tarpeen. Esimerkiksi, jos työssä joutuu tekemisiin tiettyjen allergisoivien aineiden kanssa, on tärkeää selvittää etukäteen mahdolliset allergiat ja yliherkkyydet.

6 Rahoitus selvitykset

Mikään yritystoiminta ei yleensä lähde liikkeelle ilman alkuinvestointia. Vaadittavan investoinnin suuruus vaihtelee paljon, mutta kun se alkaa olla kymmeniä tuhansia euroja, se yleensä aina vaatii jonkinlaisia rahoitusjärjestelyitä. Rekrytointiprosessin aikana selvitetään niin yrittäjäkandidaatin omat varat, jotka voi siirtää tai kiinnittää omaan yritystoimintaansa, kuin myös ulkopuoliset rahoitusmahdollisuudet. Tässä kohtaa tehdään myös selvityksissä vaadittavia dokumentteja, kuten laskelmat ja budjetit sekä liiketoimintasuunnitelma.

7 Sopimus

Rekrytointiprosessin viimeisenä vaiheena on sopimukseen tutustuminen. Se käydään yleensä ensin yhdessä läpi, minkä jälkeen saat sen kotiin tutustuttavaksi. Muista tutustua myös liitteisiin, kuten käsikirjaan ja mahdollisiin liitännäissopimuksiin. Vasta kun kaikki on selvää molemmille osapuolille, allekirjoitetaan sopimus ja yhteistyö voi alkaa.

TEE OMA SELVITYSTYÖSI TARKASTI

Kertoo paljon ketjujohdon osaamisesta ja ketjun johtamiskulttuurista, kuinka perusteellisia ja selkeitä tietoja hakijalle annetaan. Monien seuraavaksi esitettyjen kysymysten pitäisi selvittää materiaaleista, jotka franchisingantaja luovuttaa sinulle hakuprosessin aikana.

Selvitä nämä asiat franchisingketjun taustasta



Kuinka kauan franchisingantajayritys on ollut olemassa ja harjoittanut franchisingtoimintaa?

☐

Mikä on franchisingantajayrityksen tausta, ja kuka yrityksen omistaa?

☐

Omistaako franchisingantaja ketjun nimen ja tunnukset, ja onko se suojannut ne? Tavaramerkin rekisteröinnin voit tarkistaa osoitteesta prh.fi.

☐

Kuinka monta yksikköä ketjussa on? Entä kuinka monet yksiköistä ovat franchisingantajan omistamia, kuinka monet yrittäjävetoisia? Miksi näin?

☐

Kuinka monta yrittäjää ketjussa on?

☐

Millainen maine ja tunnettuus ketjulla on?

☐

Mikä on franchisingantajan taloudellinen tilanne?

☐

Millaiset henkilöresurssit franchisingantajalla on?

☐

Onko franchisingantaja käyttänyt franchisingtoiminnan asiantuntijoita rakentaessaan ja kehittäessään ketjuaan?

☐

Onko ketju Suomen Franchising-Yhdistyksen jäsen?

☐

Selvitä nämä asiat franchisingketjun taloudellisesta toimintamallista



Millaisen ja kuinka suuren alkuinvestoinnin yrittäjät ovat ketjussa keskimäärin tehneet? Miten se on yleensä rahoitettu? Huomioi alv:n osuus rahoitussuunnitelmassa!

☐

Mikä on yksiköiden keskimääräinen liikevaihtotaso, ja miten se tyypillisesti kehittyy?

☐

Mitkä ovat konseptin mukaisen liiketoiminnan keskeisimmät kuluerät ja katerakenne?

☐

Kuinka suuri on liittymismaksu, ja millaiset ovat sen maksuehdot?

☐

Kuinka suuri on yhteistyömaksu, ja onko se oikeassa suhteessa oman liiketoiminnan katerakenteeseen?

☐

Maksaako yrittäjä franchisingmaksujen lisäksi muita maksuja franchisingantajalle (esim. markkinointimaksu, taloushallintomaksu, IT-maksu) tai ketjun palvelukumppanille? Kuinka suuria maksut ovat, ja mitä niihin sisältyy?

☐

Hakuprosessissa luovutettavat materiaalit

Ketju antaa hakuprosessin aikana tietoja, jotka ovat avain yrittäjyyden ja yhteistyön onnistumiseen. Siksi kannattaa kiinnittää erityistä huomiota dokumentaation määrään ja laatuun.

Hakijalle hakuprosessin aikana annettavaa materiaalia:

- ▶ esittelyaineistot
- ▶ Franchise Prospectus
- ▶ mallilaskelmat ja laskentapohjat
- ▶ liiketoimintasuunnitelmapohjat
- ▶ käsikirjat
- ▶ salassapitosopimus, aiesopimus ja/tai esisopimus
- ▶ franchisingopimus mahdollisine liitännäissopimuksineen.

MATERIAALIEN SANASTOA

▶ **Esittelyaineistot** Erilaisilla esittelyaineistoilla kuvaillaan ketjun konseptia ja franchisingpakettia. Tyyppisimpiä esittelyaineistoja ovat ketjun verkkosivut, tiedot sosiaalisen median kanavista ja digitaaliset presentaatiot. Jotkin ketjut käyttävät esittelyvideoita, ja painettuja esitteitäkin näkee vielä jonkin verran.

▶ **Franchise Prospectus** Franchise Prospectus on esitettä laajempi, ei-markkinoinnillinen aineisto, jolla ketjun franchisingtoimintamalli esitellään. Se on kattava kuvaus ketjun yhteistyömallista yrittäjäkandidaatile.

▶ **Mallilaskelmat** Yrityksen taloudellista konseptia esitellään yleensä mallilaskelmillä. Laskelmiin kuuluvat alkuinvestointilaskelma ja tuotolaskelma. Useimmilla ketjuilla on käytössä kaksi versiota molemmista, karkeampi ja yksityiskohtaisempi. Karkeampaa esitellään jo hakuprosessin alkuvaiheessa ja yksityiskoh-
taisempaa sitten, kun hakijan on aika laatia oma liiketoimintasuunnitel-
mansa.

Huomaa, että mallilaskelmat eivät ole lupaus siitä, miten tulevan yrityk-
sesi talous toteutuu! Niiden tehtävä
on vain antaa informaatiota, jonka
perusteella pystyt tekemään omat
laskelmasi. Kysy aina ketjujohdolta,
mihin laskelmat perustuvat: lukujen
pitäisi perustua franchisingantajan
kokemukseen ketjun yksiköiden lii-
ketoiminnasta.

Laadi ja ymmärrä aina omat laskelmasi!

▶ **Liiketoimintasuunnitelma** Yri-
tystoiminnan alussa on tärkeä suun-
nitella, mitä on lähdössä tekemään ja
miten. Suunnitelma on suositeltavaa
dokumentoida liiketoimintasuunni-
telmaksi. Yleensä sitä jopa edelly-
tetäänkin, sillä joudut esittelemään
suunnitelmaasi monelle taholle, eri-
tyisesti yrityksesi rahoittajille. Fran-
chisingantaja yleensä auttaa suun-
nitelman tekemisessä sekä antaa
yrittäjälle tietoa liiketoimintasuun-
nitelman sisällöksi. Monella ketjulla
on antaa myös oma mallipohjansa,
jolla yrittäjäkandidaatti voi tai hänen

tulee tehdä suunnitelmansa. Kirjoita
aina liiketoimintasuunnitelmasi itse,
vaikka saatkin valmiita malleja ja pal-
jon informaatiota sen tekemiseen.
Kirjoittamalla liiketoimintasuunni-
telman itse ymmärrys omasta suun-
nitelmasta syntyy ja jää myös itselle.

▶ **Käsikirjat** Ketjun konseptin tulee
olla dokumentoitu painetuiksi tai
digitaalisiksi käsikirjoiksi. Käsikir-
jat ohjeistavat, miten yrittäjä har-
joittaa liiketoimintaansa konseptin
mukaisesti ketjun jäsenenä. Käsikirjoja
voi olla yksi tai useampia. Jos
yrittäjän tehtävänä on myös johtaa
henkilökuntaansa, on yrittäjälle ja
hänen henkilökunnalleen yleensä
erilliset käsikirjat.

Tutustu käsikirjoihin hyvin
ennen sopimuksen allekirjoittamis-
ta! Et saa käsikirjaa vapaasti luetta-
vaksi ennen franchisingopimuksen
solmimista, vaan ketjujohto järjes-
tää sinulle tilaisuuden tutustua käsi-
kirjaan viimeistään siinä yhteydessä,
kun käynte sopimusta läpi. Franchi-
singsopimuksissa viitataan usein
käsikirjoihin, ja yleensä ne on mai-
nittu myös sopimuksen liitteenä.

VALMENNA ITSESI FRANCHISINGYRITTÄJÄKSI!

TUTUSTU JA ILMOITTAUDU
MUKAAN:

www.fbc.fi

FBC FRANCHISE
BUSINESS
COLLEGE



► **Salassapitosopimus** Joudut todennäköisesti allekirjoittamaan sopimuksia jo ennen varsinaisen franchising-sopimuksen solmimista. Esimerkiksi salassapitosopimus allekirjoitetaan yleensä hakuprosessin alkuvaiheessa. Salassapitosopimus varmistaa, että liikesalaisuuksia voidaan käsitellä luottamuksellisesti. Tähän ei vielä sisälly muita velvollisuuksia, kuten maksuvelvoitteita tai kilpailukieltä.

► **Aiesopimus** Joissain ketjuissa on käytössä aiesopimus, joka on käytännössä sama kuin salassapitosopimus. Aiesopimuksessa korostetaan sitä, että neuvotteluissa on aikomus edetä franchising-sopimukseen. Siinä voidaan myös sopia tietyistä ajanjaksosta, jonka aikana franchisingantaja ei neuvottele samanaikaisesti muiden hakijoi-

den kanssa tietyistä alueesta tai toimipaikasta.

► **Esisopimus** Monissa ketjuissa allekirjoitetaan hakuprosessin aikana esisopimus. Tämä tarkoittaa, että franchising-sopimuksen solmimisesta on sovittu alustavasti, mutta sitä ei jostain syystä voida vielä tehdä sitovasti. Tällaisia syitä ovat esimerkiksi liikepaikan puuttuminen tai rahoitusjärjestelyiden keskeneräisyys.

Ennen kuin allekirjoitat esisopimuksen, tutustu huolellisesti franchising-sopimukseen liitteineen! Esisopimuksessa sovitaan franchising-sopimuksen allekirjoittamisesta, mikäli tietyt esisopimuksessa mainitut ehdot täyttyvät. Esisopimukseen sisältyy yleensä jo maksuvelvoitteita ja kilpailunrajoitusehtoja.

► **Franchising-sopimus liitteineen** Viimeisenä vaiheena rekrytointiprosessissa on yleensä franchising-sopimukseen tutustuminen ja sen allekirjoitus. Sopimuksessa on yleensä liitteitä, vähintäänkin aina yrittäjän käsikirja, johon tulee tutustua huolella jo ennen sopimuksen allekirjoittamista, kuten edellä on todettu. Siinä voi olla myös muita liitteitä, jopa muita sopimuksia, joihin sitoutuu allekirjoittamalla franchising-sopimuksen. Tällaisia voivat olla esimerkiksi vuokrasopimus liiketilaan, jossa yrittäjä tulee liiketoimintaa harjoittamaan tai kauppasopimus kalustosta, jotka siirtyvät yrittäjälle. Näihin tulee luonnollisesti tutustua yhtä suurella vakavuudella kuin itse franchising-sopimukseenkin.



6 MITÄ KANNATTAA OTTA A HUOMIOON ENNEN PÄÄTÖKSEN TEKEMISTÄ?

*Keskustele ketjussa
jo toimivien
yrittäjien kanssa!*

MITÄ KANNATTAA OTTA A HUOMIOON ENNEN PÄÄTÖKSEN TEKEMISTÄ?

Kun valmistelet päätöstäsi ketjuun sitoutumisesta, kannattaa kuunnella monia eri osapuolia, joilla on kokemusta ketjusta, ketjun yrittäjyydestä, franchisingyrittäjyydestä ja yritystoiminnasta yleisemminkin.

On erittäin tärkeää ymmärtää, mitä ketjun jäsenyys tarkoittaa käytännössä, miten ketjuyhteistyötä tehdään ja millaista arki yrittäjänä on. Ketjujohtolla ja ketjussa jo olevilla yrittäjillä on luonnollisesti paras kokemuspohja kyseisessä ketjussa toimimisesta.

KESKUSTELE KETJUN OLEMASSA OLEVIEN YRITTÄJIEN KANSSA

Franchisingantajalta kannattaa pyytää lista ketjun yrittäjistä ja haastatella muutamaa heistä. Asiansa osaava ketjujohto neuvoo – tai jopa vaatii – itsekin hakijaa keskustelemaan ketjussa toimivien yrittäjien kanssa.

Älä kuitenkaan mene keskustelemaan ketjun yrittäjien kanssa ennen kuin ketjujohto on antanut siihen luvan ja informoinut yrittäjiä sinusta! Yrittäjiä sitoo vaitiolovelvollisuus, eivätkä he avaudu ventovieraille omista liiketoiminnoistaan. Mikäli ketjussa on jo useita yrittäjiä, pyydä päästä keskustelemaan 2–3 yrittäjän kanssa.



KESKUSTELE ASiantuntijoiden ja lähipiirisi kanssa

Suomessa on muutamia franchising-asiiantuntijoita, jotka tuntevat ketjut, franchisingantajayritykset ja franchisingtoiminnan periaatteet kattavasti. Heiltä saat apua esimerkiksi konseptien analysointiin, ketjun taustojen selvittämiseen sekä laskelmien ja sopimusten läpikäyntiin (esim. www.francon.fi).

Monilla paikkakunnilla ja verkossa järjestetään infotilaisuuksia ja valmennuksia franchisingyrittäjyydestä kiinnostuneille (katso esimerkiksi fbc.fi). Yritystoiminnan käynnistämiseen saat neuvoja muun muassa tilitoimistoista, pankeista sekä ELY-keskusten ja uusyrityskeskusten yrittäjäneuvojilta.

Eikä sovi unohtaa ystäviä ja sukulaisia! Heillä ei välttämättä ole franchisingalan tai juuri kyseisen liike-

toiminnan kokemusta, mutta heillä on varmasti omat, asiakasperspektiivistä muodostetut ja arvokkaat näkemyksensä konseptin menestysmahdollisuuksista.

MITEN TEEN PÄÄTÖKSENI?

Olet tekemässä yhtä elämäsi suurimmista ratkaisuisista. Käytä siis kunnolla aikaa ketjun tarjoaman yrittäjyyssmahdollisuuden analysointiin, franchising sopimuksen tarkistamiseen ja päätöksentekoon!

Paineita nopeaan päätökseen tai sopimuksen allekirjoittamiseen ei saa olla, kun pohdit liittymistä yhteistyömalliin, jossa kaikilta osapuolilta edellytetään vahvaa ja pitkää sitoutumista. Yrittäjyyden aloittaminen merkitsee usein myös huomattavia taloudellisia panostuksia, olipa yrittäjyyden malli mikä tahansa. Lisäksi franchisingyrittäjyys tuo omat erityishuomiota vaativat tekijänsä aloittamiseen.



Rohkeudella ja tuella yrittäjäksi

Vuonna 2022 **Anuliina Sarajärvi** tarttui tilaisuuteen ryhtyä Taloasema-yrittäjäksi. Hän oli äitiyslomalla ja sai silloiselta työnantajaltaan linkin ilmoitukseen, jossa haettiin Taloasema-yrittäjää.

– Ajattelin heti, että nyt voisi olla oikea hetki kokeilla yrittäjyyttä, Sarajärvi kertoo.

Vuokrataloisännöitsijänä ja isännöintialaa opiskelleena hän oli jo aiemmin pohtinut yrittäjyyttä vaihtoehtona, ja franchisingyrittäjyys tarjosi turvallisen tavan ottaa ensiaskeleet.

Alussa Sarajärvi yhdisti yrittäjyyden ja vakituisen palkkatyön, mikä madalsi kynnystä lähteä liikkeelle.

– Tiesin palkkatulojen olevan taloudellisenä turvanani ja siirtymä yrittäjäksi tapahtui asteittain, hän sanoo.

Pieniä epäuskon hetkiä kuitenkin mahtui matkaan, koska asiakkaita tuli isännöintialalle tyypilliseen tapaan aluksi hitaasti.

– Työpaikka ja ketjun tuki rauhoittivat mieltäni uuden edessä ja aktiivinen asiakashankinta alkoi tuottaa tulosta.

Kasvua hallitusti ja asiakkaat keskiössä

Vuoden 2024 alusta Sarajärvi siirtyi päätoimiseksi yrittäjäksi, ja toiminta on laajentunut Pudasjärveltä Oulun ja Kuusamon alueille.

– Kasvu on tuntunut hyvältä, koska lähes kaikki asiakkaat ovat tulleet yksi kerrallaan. Se on mahdollistanut sen, että olen pystynyt palvelemaan jokaista asiakasta aidosti ja ajan kanssa, Sarajärvi kertoo.

Myöhemmin tehty yritysosto toi mukanaan useampia asiakkuuksia sekä mahdollisuuden työllistää avopuoliso yritykseen vakituisesti.

– On ollut todella mukavaa, kun on joku, jonka kanssa jakaa yritykseni asioita.

Palkittu nuori yrittäjä ja yhteisön rakentaja

Sarajärvi on saanut hyvästä työstä ja kehityksestä palkintoja ja tunnustuksia. Vuonna 2024 hänet palkittiin sekä Pudasjärven Yrittäjien Vuoden Nuorena Yrittäjänä että Taloasema-ketjun Vuoden yhteistyön edistäjänä.

TALOASEMA

- Ketju perustettu 2009
- Ketjussa yrittäjiä 38
- Toimipisteitä 51

Millaisia yrittäjiä ketju hakee?

Asiakaslähtöistä, mukavaa, kasvuhaluista ihmistä, joka tuntee paloa tehdä parempaa isännöintiä. Koulutamme sinut tekemään Suomen mukavinta isännöintiä, joten aiempi kokemus alalta ei ole välttämätöntä.

Yhteystiedot:

Marikka Sand, Ketjupäällikkö
p. 040 774 7467
marikka.sand@taloasema.fi

taloasema.fi »



Anuliina Sarajärvi
kannustaa nuoria kokeilemaan yrittäjyyttä, vaikka pienin askelin.

– Palkinnot tuntuvat tietenkin hyvältä. On hienoa, jos voi olla esimerkkinä muille.

Erityisesti yrittäjyydestä haaveilevia nuoria Sarajärvi haluaa rohkaista omalla tarinallaan. Hän kannustaa nuoria kokeilemaan yrittäjyyttä, vaikka pienin askelin.

– Franchising tekee aloittamisen helpommaksi, Sarajärvi kannustaa.

Paikallistuntemus ja yhteistyö vahvuuksina

Toimiminen usealla paikkakunnalla on tuonut sekä haasteita että mahdollisuuksia. Pudasjärvi, Oulu ja Kuusamo ovat Sarajärvelle tuttuja alueita, mutta verkostojen rakentaminen erityisesti Kuusamossa on vaatinut aikaa.

– Aina helpottaa, kun tuntee alueen sekä tietää paikalliset ja osaavat toimijat, Sarajärvi toteaa.

Kuusamon toimipistettä Sarajärvi pyörittää yhdessä Taloasema-yrittäjä **Matti Kankaan** kanssa.

– On ollut mukavaa toimia yhdessä ja päästä tekemään töitä tiiminä Matin kanssa.

Tuki tekee yrittäjyydestä mahdollista

Yrittäjän arjessa avopuolison tuki on ollut korvaamatonta, erityisesti keväisin kiireiden keskellä. Sarajärven pienet lapset vievät ajatukset pois työstä ja tuovat iloa työpäivien keskelle. Arjen sujuvuutta helpottaa myös ketjun tuki. Taloasema tarjoaa valmiin verkoston, ohjelmistot, tuen ja yhteisön, mikä helpottaa jokapäiväistä työtä.

– Ohjelmistot ovat hyvin kalliita isännöintialan yksinyrittäjille, mutta ne ovat välttämättömiä tänä päivänä. Franchisingin mahdollistama monipuolinen tuki yrittäjälle oli itselleni ratkaiseva tekijä – ilman sitä en olisi itse aloittanut yrittäjänä, Sarajärvi kertoo. ■



7 MITEN KÄYN FRANCHISING- SOPIMUKSEN LÄPI?

*Jos et ymmärrä
sopimuksen sisältöä,
älä allekirjoita sitä!*

Aloittaessaan yritystoiminnan franchisingyrittäjä allekirjoittaa franchising-sopimuksen franchising-antajan kanssa. Sopimus antaa oikeudet yrittäjälle toimia franchisingantajan konseptilla ja brändillä sekä pääsyn yhteistyöketjun jäseneksi.

Franchisingsopimus on luonteeltaan pitkäaikainen yhteistyösopimus. Sopimuskaudet ovat tyypillisesti määräaikaista, kestoltaan keskimäärin 5–10 vuotta. Molempuolisuutena tavoitteena on toki jatkaa yhteistyötä paljon pitempäänkin, mikäli kaikki sujuu hyvin. Määräaikainen sopimus takaa kuitenkin sen, että kumpi tahansa osapuoli voi halutessaan lopettaa yhteistyön ilman sanktiota, kun sopimuskausi päättyy.

MITEN KÄYN FRANCHISING-SOPIMUKSEN LÄPI?

Tarkastelet franchisingsopimusta todennäköisesti ensimmäistä kertaa elämässäsi. Tässä vaiheessa on tärkeää käyttää avuksi franchisingiin erikoistunutta asiantuntijaa tai juristia. Asiantuntija selvittää sinulle käytännönläheisesti sopimukseen sisältyvät asiat, velvollisuudet ja mahdolliset riskit, vaikka itse sopimusehdoista ei yleensä voikaan neuvotella.

Osaava franchisingantaja ei halua estää sinua käymästä sopimusta läpi asiantuntijan kanssa, vaan päinvastoin kannustaa tekemään niin. Näin te molemmat voitte olla varmoja, että olet ymmärtänyt sopimuksen sisällön yksityiskohtia myöten. Muutaman satasen maksu asiantuntijalle tässä vaiheessa on todella pieni panostus verrattuna kustannuksiin, joita virhearvioinnista tai ymmärtämättömyydestä voi seurata.

Noudattaahan franchising-yhteistyö eettisiä sääntöjä?

Suomen Franchising-Yhdistyksen (SFY) eettisiin sääntöihin kannattaa tutustua hyvissä ajoin hakuprosessin edetessä. Niissä on kerrottu tärkeitä yhteistyön periaatteita, jotka sitovat franchising-suhteen molempia osapuolia. Eettisten sääntöjen mukaan SFY:n jäsenketjujen tulee aina antaa ko. säännöt luettavaksi uudelle yrittäjälle.

Säännöt löytyvät yhdistyksen sivuilta:

franchising.fi »

Muista varmistaa, että sopimusta sinulle selventävä asiantuntija tai lakimies on syvällisesti perehtynyt franchisingtoimintaan ja sen sopimuskäytäntöihin. Löydät luotettavia franchisingsopimusten asiantuntijoita esimerkiksi Suomen Franchising-Yhdistyksen sivuilta: franchising.fi/yhteistyossa.

Kaikilla ketjun jäsenillä on samanlaiset sopimukset

Franchisingketjussa on tärkeää, että kaikilla jäsenillä on samat pelisäännöt ja että jokainen ketjun jäsen voi tähän luottaa. Siksi franchisingsopimuksen ehdot voi yleensä vain joko hyväksyä tai hylätä.

Kannattaa siis suhtautua varauksella, jos franchisingantaja ilmaisee voivansa joustaa ehdoissa sinun kohdallasi. Miksi ketju on valmis joustamaan sopimusehdoistaan? Onko ketjun tavoitteena vain tehdä mahdollisimman suuri määrä franchisingsopimuksia mahdollisimman nopeasti? Onko ketju ammattimaisesti johdettu? Joissain tapauksissa voi tietysti olla perusteltua tehdä yksilöllisiä poikkeuksia. Tällöin poik-

keusten tulee olla avoimia kaikille eli mahdollisia myös muille ketjun jäsenille vastaavassa tilanteessa.

Sopimus saa olla tiukka mutta ei kohtuuton

Franchisingantaja saa franchising-sopimuksessa laajat mahdollisuudet franchisingyrittäjän liiketoiminnan seuraamiseen ja ohjaamiseen sekä sitovien määräysten antamiseen. Tämä on normaalia ja tarpeellista, jotta voidaan varmistaa, että ketjun jokainen jäsen noudattaa konseptia yhdenmukaisesti, menestyy liiketoiminnassaan ja pitää yllä ketjun hyvää mainetta. Toisin sanoen sopimuksen tiukkuus tältä osin on myös yrittäjän edun mukaista.

Kohtuuttomia ehtoja ei kuitenkaan tule missään tapauksessa hyväksyä, eikä vastuullinen franchisingantaja sellaisia edes ehdota. Mikäli jokin sopimusehto tuntuu sinusta kohtuuttomalta, kysy rohkeasti perusteluja sille franchisingantajalta. Sopimukseen ei saa jäädä yhtään kohtaa, jota et ymmärrä tai hyväksy, ennen kuin allekirjoitat sen.

Franchisingsopimuksen tarkistamiseen KANNATTAA PANOSTAA

Franchiseketjut soveltavat lähtökohtaisesti yhdenmukaisia ehtoja kaikille yrittäjille. Tämä on tärkeää muun muassa ketjun yhdenmukaisen imagon säilyttämiselle. Poikkeuksille tai eroavaisuuksille voi yksittäistapauksissa kuitenkin olla tilaa ja mahdollisista erikoistarpeista kannattaa aina keskustella franchisingantajan kanssa.

Joka tapauksessa on tärkeää, että yrittäjä varmistaa ennen sopimuksen allekirjoittamista, että hän on ymmärtänyt mitä sopimukseen sitoutuminen häneltä edellyttää ja että sopimus on selkeä ja sisältää kaikki franchisingopimukselle olennaiset asiat. Allekirjoita siis sopimus vasta, kun olet käynyt sopimuksen ja sen liitteet läpi franchisingasiantuntijan tai lakimiehen kanssa.

Allekirjoita siis sopimus vasta, kun olet käynyt sopimuksen ja sen liitteet läpi franchisingasiantuntijan tai lakimiehen kanssa.

Tarkista sopimuksesta erityisesti seuraavat asiat

► Käyttöoikeuden laajuus ja rajoitukset

Sopimuksessa on määriteltävä selkeästi tunnusten ja konseptin käyttöoikeuden laajuus ja rajoitukset, kuten

- konseptin tuotevalikoimaan liittyvät rajoitukset
- mahdollinen yksinoikeus/ei-yksinoikeus tietylle maantieteelliselle alueelle.

► Franchisingantajan velvollisuudet

Franchisingantajan velvollisuudet, kuten velvollisuus kouluttaa ja jatkuvasti ohjata, tulee olla määriteltävä selkeästi sopimuksessa.

► Franchisingyrittäjän velvollisuudet – konseptin noudattaminen

Varmista, että sinulla on selkeä käsitys kaikista sopimukseen perustuvista yrityksen ja yrittäjän velvollisuuksista. Käsikirja(t) on sopimuksen tärkein liite, jossa on kerrottu konseptin mukaisen toiminnan sitovat ohjeet. Varmista erityisesti, että olet sisäistänyt, mitä konseptin noudattaminen käytännössä tarkoittaa.

► Kilpailukiello ja salassapito

Franchisingsopimuksessa franchisingyrittäjälle on yleensä määriteltävä kilpailukiello. Varmista, että mahdollinen kilpailukiello ei ole mahdollisen muun liiketoiminnan kannalta ongelmallinen. Franchisingsopimus sisältää yleensä myös

salassapitovelvollisuuden. Myös sen laajuus ja kesto on syytä tarkistaa. Muista, että myös yrittäjällä voi olla peruste-
vaatia franchisingantajalta salassapitovelvollisuutta.

► Maksut

Tarkista, että kaikki maksuvelvollisuudet ovat selkeitä ja perustuvat läpinäkyviin sopimusmääräyksiin. Sopimuk-
sesta tulee ilmetä, mitä palveluita tai oikeuksia eri maksut
käsittävät, ja mikä tulee olemaan ketjun jäsenyyden koko-
naiskustannus.

► Sopimuksen voimassaoloaika ja investoinnit.

Varmista, että sopimuksen voimassaoloaika on riittävän
pitkä, jotta ehdit sopimusaikana kuolettaa liiketoimintaan
liittyvät alku- ja mahdolliset lisäinvestoinnit.

► Sopimuksen uudistaminen

Tarkista sopimuksen voimassaoloehdot. Sopimuksesta
tulee käydä ilmi, jatkuuko se automaattisesti, ellei sitä irti-
sanota sopimuksessa määriteltynä aikana, vai päättykö se
automaattisesti, jolloin tulee neuvotella mahdollisen uuden
sopimuksen allekirjoittamisesta ennen kyseistä päättä-
misaikaa. Mitkä ovat optioedellytykset uudelle sopimus-
kaudelle?

► Franchisingyrittäjän oikeus myydä liiketoiminta tai siirtää sopimus

Sopimuksessa tulee olla selvät määräykset siitä, voiko yrit-
täjä myydä liiketoimintansa (eli siirtää franchisingsopimus
kolmannelle osapuolelle) ja millä ehdoilla. Tarkista myös,
onko franchisingantajalla etuosto-oikeus.

► Mahdolliset sopimussakot ja vahingonkorvaukset

Tarkista, että mahdolliset sopimussakkolausekkeet ovat
selkeät ja kohtuulliset.

► Sopimuksen ennaikaisen irtisanomisen tai purun perusteet

Tarkista, että mahdollinen oikeus sopimuksen ennaikai-
seen irtisanomiseen tai purkuun perustuu selkeihin perus-
teltuihin syihin.

Franchisingsopimuksen liitteet ovat melkein poikkeuksetta osaa sitovaa sopimuskokonai- suutta

Tyypillisiä liitteitä käsikirjan lisäksi ovat:

- toimialue-/liikepaikkamääritykset
- tietosuojaliite
- Suomen Franchising-Yhdistyksen eettiset säännöt
- liiketilan vuokrasopimus
- lisäpalveluhinnasto ja tuotekaupassa tuotteiden
jälleenmyyntisopimus.

Lue myös liitteet huolellisesti läpi ja varmista, että ne ovat
yhteensopivia franchisingsopimuksen ehtojen kanssa. ■

KYSY LISÄTIETOA LAKIASIOISSA



WASELIUS

Waselius Asianajotoimisto Oy

Åsa Krook, asianajaja, osakas

asa.krook@waselius.fi

p. 040 709 2941

waselius.fi »

8 MITEN SUUNNITTELEN YRITYKSENI LIIKETOIMINNAN?



Ennen kuin allekirjoitat franchisingsopimuksen, sinulla täytyy olla selkeä näkemys liiketoiminnastasi ja sen kannattavuudesta. Tee selvitykset huolellisesti ja suunnittele liiketoimintasi tarkkaan!

Franchisingketjun jäsenenä liiketoimintasi on pitkälti riippuvainen franchisingsopimuksesta. Yrityksesi on silti taloudellisesti ja juridisesti täysin itsenäinen yksikkö, jonka liiketoiminnan rahoittamisesta, kustannuksista, tuotoista, voitoista ja tappioista vastaat yrityksesi kanssa täysin itse.

Liiketoimintasuunnitelma tehdään yleensä vähintään muutaman vuoden tähtäimellä, mutta franchisingyrittäjän suunnitteluajanjaksoksi kannattaa ottaa koko sopimuskausi siltä osin kuin se on mahdollista. Toki kaikkein keskeisintä on saada selkeä toiminnallinen ja taloudellinen suunnitelma liiketoiminnan käynnistämiseen.

MITÄ KAIKKEA LIIKETOIMINTASUUNNITELMASTA PITÄÄ LÖYTYÄ?

Liiketoimintasuunnitelma on kartta oman yrityksesi käynnistämiseen. Käy siinä läpi kaikki suunnittelemasi liiketoiminnan keskeiset seikat:

- kertaa taustatekijät
- tuo esille markkinamahdollisuudet
- mallinna yrityksen liikeidea (mitä tarjoat, kenelle ja miten?)
- aseta tavoitteet liiketoiminnalle
- pohdi resurssivaatimukset
- suunnittele käynnistyksen vaatimat toimenpiteet
- laadi taloudelliset ennusteet
- analysoi mahdolliset riskit.

Liiketoimintasuunnitelman tekemiseen löytyy hyviä valmiita malleja esimerkiksi internetistä. Myös monella ketjulla on oma mallinsa.

Franchisingantaja yleensä auttaa suunnitelman tekemisessä sekä antaa yrittäjälle tietoa esimerkiksi liiketoimin-

nan käynnistämisen vaatimista toimista, asiakasprofiilista, kilpailukentästä sekä ketjun yksiköiden tyypillisestä volyymistä ja katerakenteesta.

YMMÄRRÄ SYVEMMIN – KIRJOITA LIIKETOIMINTASUUNNITELMA AUKI!

Kirjoita liiketoimintasuunnitelma reilusti auki. Näin ajatuksesi pysyy selkeänä ja moninaisten asioiden hahmottaminen helpottuu.

Kun suunnitelman sisäistää itse, se on helpompi esitellä myös muille. Yleensä esimerkiksi pankit vaativat liiketoimintasuunnitelman rahoitushakemuksen liitteeksi. Myös jotkin franchisingketjut vaativat, että yrittäjä esittelee liiketoimintasuunnitelmansa ketjujohdolle hyväksyttäväksi ennen kuin sopimus allekirjoitetaan.

Liiketoimintasuunnitelman sisältö pähkinänkuoressa

- 1 Lähtötilanne:**
Missä olen nyt?
- 2 Tavoitteet:**
Mihin olen menossa?
- 3 Toimenpidesuunnitelma:**
Miten saavutan tavoitteet?
- 4 Tulosenuste:**
Kun pääsen tavoitteisiin, mitä olen saavuttanut?

MYynti- JA TULOSBUDJETTien LAADINTA

Liiketoimintasuunnitelman yhteydessä laadit myös ensimmäiset todelliset myynti- ja tulosbudjettisi. Erityisesti investointi-, kannattavuus-, kassavirta- ja rahoituslaskelmat kannattaa tehdä tarkasti ja “puhtaalta pöydältä”. Näin laskelmat lähtevät omista lähtökohdistasi ja tavoitteistasi muun muassa yrittäjätulon osalta.

Franchisingantaja kertoo yleensä avoimesti liiketoiminnan taloudellisesta mallista vaikkapa esimerkkilaskelmilla, jotka perustuvat kokemuksiin ketjussa jo olevista yksiköistä. Kun tulkitset laskentamalleja, kiinnitä huomiota siihen, ovatko ne vertailukelpoisia oman tilanteesi kanssa. Ovatko laskelmien pohjana olevat yksiköt kooltaan ja markkinaolosuhteiltaan samanlaisia kuin sinun tuleva yksikkösi? Mallilaskelmat eivät välttämättä ole relevantit kohdallasi, jos kyseessä on esimerkiksi liikepaikkasidonnainen konsepti, mallilaskelmat on tehty Helsingin keskustassa sijaitsevasta yksiköstä ja olet aloittamassa yritystoimintaa lähiossa tai maaseutukaupungissa.

Olemassa olevan liiketoiminnan jatkaminen

Joissain tapauksissa yrittäjä jatkaa jo olemassa olevaa liiketoimintaa. Tällöin laskelmien pohjana voi käyttää jatkamansa yksikön toteutuneita tulosraportteja ja franchisingantajalta saatavaa informaatiota, mutta tärkeintä on jälleen tehdä omat laskelmat oman liiketoiminnan pohjaksi.



HUOMAA MAHDOLLISUUDET JA RISKIT

Mahdollisuuksien näkeminen on yrittäjyyden alkulähde! Pohdi suunnitelmassasi liiketoimintamahdollisuuksia ja analysoi samassa yhteydessä myös liiketoiminnan riskit.

Kirjoita suunnitelmaan auki, miten varaudut riskeihin. Yksi keino on oikeanlaisen vakuutusturvan ottaminen itsellesi ja yrityksellesi. Samoin oma eläke (YEL) ja työntekijöiden hyvinvointi kannattaa varmistaa yhteistyössä eläkevakuutusyhtiön kanssa jo yrityksen alkumetreillä.

Oikeusturvavakuutus kannattaa ottaa jo ennen sopimuksen solmimista

Aloittavan franchisingyrittäjän kannattaa ottaa oikeusturvavakuutus jo ennen franchising sopimuksen allekirjoittamista. Näin vakuutus on varmasti voimassa koko sopimuksen ajan.

Lisäksi kannattaa harkita jäsenyyttä Yrittäjäkassassa. Yrittäjäkassa turvaa yrittäjän toimeentulon, mikäli toiminta pitää lopettaa tai keskeyttää ja yrittäjä jää työttömäksi.



Vakuuta itsesi, yrityksesi ja ihmiset lähelläsi

Saat ansiantuntija-avun ja helposti hallittavan kokonaisuuden, jossa huomioidaan toimialasi erityispiirteet ja riskit.

fennia.fi/franchising

fennia

elo
TYÖELÄKEYHTIÖ

Varmista sujuva liiketoiminta OIKEANLAISELLA RISKIENHALLINNALLA

Yritystoiminnan vakuuttaminen on osa yrityksen liiketoiminnan sujuvuutta ja riskienhallintaa. Yritysvakuutukset koostuvat lakisääteisistä ja vapaaehtoisista vakuutuksista. Franchising-yrittäjän kannattaa kartoittaa riskit huolellisesti ja varmistaa, että vakuutusturva kattaa sekä henkilöriskit, omaisuuden että liiketoiminnan jatkuvuuden.

Lakisääteiset henkilövakuutukset

Yrittäjän lakisääteinen vakuutus on yrittäjän työeläkevakuutus (YEL). Työnantajan lakisääteisiä vakuutuksia ovat työntekijän työeläkevakuutus (TyEL) ja työtapaturmavakuutus.

► **YEL-vakuutus:** YEL on ehtojen täyttyessä pakollinen eläkevakuutus, joka antaa taloudellista turvaa sinulle ja perheellesi. Se ei kerrytä pelkästään eläkettäsi, vaan vakuutukseen määriteltävän YEL-työtulon perusteella yrittäjälle määräytyy myös Kelan päivärahojen suuruus.

► **TyEL-vakuutus:** Työntekijäsi tulee vakuuttaa lakisääteisellä eläkevakuutuksella, kun työntekijäsi on tietyn ikäinen ja saa palkkaa vähintään 70,08 euroa kuukaudessa (v. 2025). TyEL antaa turvaa vanhuuden, työkyvyttömyyden ja perheen huoltajan kuoleman varalta sekä mahdollistaa ammatillisen kuntoutuksen.

► **Työtapaturmavakuutus:** Vakuutus suojaa työntekijääsi ja on osa työsuhteeseen perustuvaa sosiaaliturvaa. Jos maksat yli 1500 euroa palkkoja kalenterivuoden aikana, tarvitset työntekijöillesi työtapaturmavakuutuksen. Se kattaa myös työtapaturma- ja ammattitautilain mukaisia korvauksia.

Yrityksen vakuutukset

Vastuu- ja oikeusturvavakuutus: Yritykselle voi syntyä tilanteita, joissa se on velvollinen korvaamaan toiselle yri-

tyksen toiminnasta tai tuotteista aiheutuneita vahinkoja. Tavallisimpia yrityksen vastuuvakuutuksia ovat toiminnan vastuuvakuutus ja tuotevastuuvakuutus, mutta saatat tarvita myös muita vastuuvakuutuksia. Oikeusturvavakuutuksella varaudut kuluihin, joita yrityksellesi aiheutuu lakiavun käyttämisestä riita-asioissa, riitaisissa hakemusasioissa ja rikosasioissa.

► **Työntekijöiden vakuutukset:** Vapaa-ajalla sattuu tapaturmia noin kaksi kertaa enemmän kuin työssä. Vapaa-ajan tapaturma- ja sairausvakuutuksella voit tarjota työntekijöille lisäturvaa ja varmistaa nopean hoitoon pääsyn. Näin edistät työntekijöiden hyvinvointia ja yrityksesi toiminnan jatkuvuutta.

► **Omaisuus- ja keskeytysvakuutukset:** Erilaiset omaisuusvahingot voivat aiheuttaa yrityksellesi isoja taloudellisia menetyksiä. Omaisuusvakuutuksilla vakuutat yrityksesi irtainta omaisuutta ja rakennuksia esim. tulipalon, vuodon, rikosten ja rikkoutumisten varalta. Omaisuus-, riippuvuus- ja tapaturmakeskeytysvakuutus kattavat liiketoiminnan ylimääräisiä kuluja ja katemenetyksiä, jotka aiheutuvat liiketoiminnan keskeytymisestä tai katetta pienentävistä toimenpiteistä.

► **Tietoturavakuutus:** Tietoturvahuat voivat keskeyttää yrityksen toiminnan ja aiheuttaa merkittäviä taloudellisia vahinkoja. Yritysten järjestelmissä on yhä enemmän luotamuksellista tietoa, mikä lisää riskejä. Tietomurrot voivat johtaa korvausvastuisiin ja kalliisiin seuraamuksiin. Tietoturavakuutuksella voit varautua näihin riskeihin.

Yrittäjän vapaaehtoiset vakuutukset

Yrittäjän vakuutuksilla turvaat hyvinvointiasi lisäksi yrityksesi toiminnan jatkuvuutta ja kannattavuutta.

► **Yrittäjän sairausturvavakuutus:** Yrittäjän sairausturva-

vakuutus antaa sinulle lisäturvaa sairastumisen ja tapaturmien varalle työ- ja vapaa-ajalla. Vakuutuksen turvin voit hakeutua hoitoon yksityiselle lääkärille tai hoitolaitokseen ja saada apua nopeasti.

► **Yrittäjän henkivakuutus:** Yrittäjän henkivakuutuksella turvaat yritystoiminnan jatkuvuutta ja tuot läheisillesi taloudellista turvaa pahimman sattuessa. Voit lisätä henkivakuutukseen myös vakavan sairauden ja pysyvän työkyvyttömyyden turvan.

Hyödynnä asiantuntijuuttamme

Fennia ja Elo ovat riskienhallinnan ammattilaisia. Tarjoamme ketjukohtaisia ratkaisuja, joissa huomioimme toimialan, yrittäjien tarpeet ja säännöllisen koulutuksen. Autamme yrityksesi kaikissa vaiheissa ja pitämään vakuutusturviasi ajan tasalla perustuen yrityksesi todellisiin riskeihin. ■

KYSY LISÄTIETOA VAKUUTUKSISTA



Elo

Niko Lassila

niko.lassila@elo.fi

p. 040 647 4460

[elo.fi »](https://elo.fi)



Fennia

Satu Valtonen

satu.valtonen@fennia.fi

p. 040 542 1220

[fennia.fi »](https://fennia.fi)

Lue tuoreimmat uutiset

Kenestä on tullut franchisingyrittäjä?

www.franchiseneews.fi



FRANCHISE NEWS

9 MITEN ALOITUS RAHOITETAAN?

*Varmista riittävä rahoitus
yrityksesi starttiin!*

Yrityksen aloittaminen vaatii aina riittävän alkuinvestoinnin. Sinulla on oltava alussa jonkin verran omaa tai käytössä olevaa varallisuutta, jotta voit saada hankkeeseesi mukaan myös ulkopuolisia rahoittajia. Myös oman henkilökohtaisen talouden tulee olla kunnossa.

Franchisingyrittäjän alkuinvestointi koostuu osin samoista eristä kuin “omin päin” aloittavan yrittäjänkin. Yrityksen käynnistäminen maksaa yleensä kymmeniä tuhansia euroja, joskus enemmänkin. Esimerkiksi yhden henkilön kotipalveluyrityksen perustamisessa puhutaan vain muutaman tuhannen tai kymmenen tuhannen euron investointitarpeesta, kun taas kymmeniä henkilöitä työllistävän pikaruokaravintolan tapauksessa satojen tuhansien eurojen alkuinvestoinnista.

Alkuinvestointia tarvitsee ja edes pystyy harvoin rahoittamaan täysin itse. Nyrkkisääntönä voi ajatella, että 20–30 prosenttia alkuinvestoinnin kokonaismäärästä tulee löytyä yrittäjältä itseltään joko vapaana sijoitettavana pääomana tai vakuuksina. Loput rahoitustarpeesta saa yleensä kokoon erilaisista ulkopuolisista lähteistä.

Franchisingyrittäjän ALKUINVESTOINTI

1. Investointihankinnat

- Niin sanotut ”kovat investoinnit”, kuten tilat, kalustot, koneet, laitteet ja järjestelmät.
- Vaihto-omaisuuden eli tavaravaraston hankintakulut.
- Aloittamiseen liittyvät kulut, kuten liikepaikan remontointi ja siivous sekä aloitusmarkkinointi.

2. Yrityksen käyttöpääoma

Riittävät varat palkka- ja vuokratulujen sekä ja muiden juoksevien kulujen maksamiseen ensimmäisten viikkojen tai kuukausien aikana, ennen kuin yrityksen tulovirta riittää niiden kattamiseen.

3. Liittymismaksu

Kertaluontoinen maksu, joka maksetaan franchising-antajalle yleensä sopimuksen allekirjoituksen yhteydessä.

4. Henkilökohtainen käyttöpääoma

Riittävät varat omiin henkilökohtaisiin elämiskuluihin, kunnes yrittäjä alkaa saada tuloja yrityksestään.



Haluatko parempaa palkkaa siivoustyöstä?

"Sain valmiit
asiakkaat ja
pääsin heti
tekemään
siivoustyötä."

"Yrittäjyydessä
on parasta,
että voi itse
päättää, mitä
tekee ja miten
asiat tekee."

"Kun lapset
tulevat koulusta,
he tietävät, että
iskä on kotona."

"Voin itse
vaikuttaa,
miten paljon
ansaitseen."

Laatutakuu tarjoaa turvallisen, nopean ja helpon tien menestyvään yrittäjyyteen. Laatutakuu-yrittäjänä olet oman elämäsi pomo, joten voit itse vaikuttaa työn määrään, sisältöön sekä laatuun ja saat mahdollisuuden alan parhaisiin ansioihin.

Lue lisää ja hae Laatutakuu-yrittäjäksi: www.laatutakuu.fi

laatutakuu
siivous & kiinteistöhuolto

ULKOPUOLISET RAHOITUSLÄHTEET

Ulkopuolisella rahoituksella tarkoitetaan franchisingyrittäjyydessä useimmiten erilaisia pankkirahoituksia ja rahoitusyhtiötuotteita. Ulkopuolisen eli ns. vieraan pääoman ehtoisen rahoituksen lisäksi yritystoiminnan käynnistämiseen voi hyödyntää erilaisia yhteiskunnan tarjoamia tukia, joista yleisin ja suosituin on starttiraha.

► Starttiraha on yrittäjän henkilökohtainen tuki

TE-toimistosta haettava starttiraha helpottaa yrittäjän toimeentuloa yritystoiminnan alussa, kun tulos ei vielä riitä palkanmaksuun itselle. Starttirahaa ei käytetä varsinaisen yritystoiminnan rahoitukseen, vaan se on tarkoitettu yrittäjän omaan, henkilökohtaiseen käyttöön.

► Pankkirahoitukset

Laina maksetaan maksuohjelman mukaisesti takaisin pankille. Lainarahoitus voi olla lyhyt- tai pitkäaikaista ja vakuudellista tai vakuudetonta.

Vakuudelliset lainat sopivat yleensä kiinteiden omaisuusinves-

tointien, kuten kaluston hankinnan tai liiketilan remontoinnin, rahoittamiseen. Vakuudettomat lainat ovat hinnaltaan selvästi korkeampia, ja siksi ne soveltuvat yleensä täydentämään rahoitusta lyhytaikaisesti.

Maksuohjelman suunnittelulla voi tasata rahatilannetta varsinkin yrityksen aloitusvaiheessa. Alkuun voi sopia esimerkiksi maksuvapaasta kaudesta.

Muita pankkirahoituksen muotoja ovat esimerkiksi luotolliset pankkitilit sekä pankkitakaukset, joita voi hyödyntää vaikkapa vuokravakuuksiin ja tavarantoimittajille annettaviin vakuuksiin. Luotolliset pankkitilit ovat hyödyllisiä etenkin kausiluonteisemmassa toiminnassa, sillä niillä pystyy tasamaan ajoittain syntyviä kassavajeita eli hetkiä, jolloin rahaa tulee sisään vähemmän kuin sitä menee ulos.

► Rahoitusyhtiötuotteet

Franchisingyrittäjän tarvitsemat rahoitusyhtiötuotteet ovat yleensä osamaksu- sekä leasing-sopimuksia. Osamaksulla tai leasingilla hankitaan esimerkiksi yritystoiminnassa tarvittavia koneita ja laitteita, kuten autoja, keittiökalusteita tai tietokoneita.

Rahoitusyhtiötuotteet ovat pääosin kohdevakuudellisia. Tämä tarkoittaa, että rahoitettava kone tai laite toimii rahoitussopimuksen ensisijaisena vakuutena.

ULKOPUOLISEN RAHOITUKSEN VAKUUDET JA TAKAUKSET

Ulkopuoliset rahoittajat haluavat minimoida riskinsä

Etenkin toiminnan aloitusvaiheessa yrittäjän takaisinmaksukyvyistä ei ole täyttä varmuutta, vaan se perustuu enemmän tai vähemmän ennusteesiin tulevast. Niinpä rahoittajat vaativat lainalleen yleensä vakuuksia ja takauksia.

Vakuuksilla ja takauksilla viitataan normaalisti yrittäjän omaan panttauskelpoiseen reaaliomaisuuteen, jota ovat esimerkiksi asunnot, kiinteistöt ja sijoitukset sekä raha. Pankille kelpaa yleensä vakuudeksi kaikki sellainen, jota voidaan säilyttää paperimuodossa tai sähköisesti ja jonka arvo pystytään määrittämään selkeästi ja kiistattomasti.

Yhteiskunnalliset erityisrahoittajat ovat luotettuja lainantakaajia

Omien vakuuksien lisäksi voi hyödyntää yhteiskunnan tarjoamia mahdollisuuksia. Suomen valtion kokonaan omistama erityisrahoitusyhtiö Finnvera on suosittu takauksen tarjoaja myös franchisingyrittäjien keskuudessa. Finnvera myöntää yrityksille myös lainarahoituksia.

Finnveran takauksessa pankki toimii rahanlähteenä, mutta Finnvera on mukana jakamassa riskiä. Pankkien näkökulmasta Finnveran takaus onkin arvokkaampi kuin yksityishenkilön antama takaus.





Lue lisää:



Menestystarinasi alkaa tästä

Hae R-kioskille kauppiaaksi

R-kioskin valmiilla konseptilla saat nopean startin
yrittäjyyteen – sinä johdat omaa menestystäsi.

Tutustu R-yrittäjyyteen: www.r-kioski.fi/kauppiaaksi

R kioski

SOPIVIN RAHOITUSRATKAISU RIIPPUU TOIMIALASTA JA KETJUN KÄYTÄNTEISTÄ

Jotkin ketjut tarjoavat rahoituslaitosten kanssa valmiiksi neuvotellun rahoituspaketin, joskus taas franchisingantajan edustaja tulee mukaan rahoitusneuvotteluihin. Joka tapauksessa ketjujohto vähintäänkin neuvoo rahoituksen hakemisessa silloinkin, kun yrittäjä hoitaa rahoitusneuvottelut itsenäisesti.

Ulkopuolisen rahoittajan silmissä aloittavien yrittäjien tilanteet ovat erilaisia ja vaativat aina omat ratkaisunsa. Vakuustarpeetkin vaihtelevat toimialan mukaan: esimerkiksi kahvilan erikoiskaluston hankinta vaatii erilaisen ratkaisun kuin vähittäiskaupan tavaravaraston rahoitus.

Myös kokonaisinvestointi jakautuu eri liiketoiminnoissa eri tavoin. Vähittäiskaupassa tavaravaraston osuus saattaa olla jopa yli puolet kokonaisinvestoinnista, kun taas ravintola-alalla se on vain muutamia prosentteja.

Franchisingyrittäjän alkuinvestoinnin rahoitus

OMA RAHOITUS

Yleensä n. 20—30 % alkuinvestoinnista

- Omaa vapaata rahaa, jota voi sijoittaa liiketoimintaan.
- Omaisuutta, jota voi realisoida tai käyttää vakuuksina esimerkiksi lainarahoitukseen.

ULKOPUOLINEN RAHOITUS

Yleensä n. 70—80 % alkuinvestoinnista

- **Mitä?** Lainat, luotolliset tilit, leasing, pääomasijoitukset, takaukset, maksuajat ja osamaksusopimukset, avustukset, yritystuet, starttiraha.
- **Mistä?** Pankit, rahoitusyhtiöt, pääomasijoittajat ja bisnesenkelit (yritykset, yhteisöt ja yksityishenkilöt), vakuutusyhtiöt, tavarantoimittajat, laitetoimittajat, erityisrahoittajat (Finnvera, Business Finland, ELY-keskus, TE-toimisto jne.)

FRANCHISINGYRITTÄJÄKSI?



KÄYTÄ APUNASI ASIAANTUNTIJAA!



KUN OLET TEKEMÄSSÄ YHTÄ ELÄMÄSI SUURIMMISTA PÄÄTÖKSISTÄ, ME AUTAMME:

- ➔ franchisingsopimusten, laskelmien ja liiketoimintasuunnitelmien tarkistus
- ➔ muu franchisingkonsultointi

Tutustu palveluihimme tarkemmin:
www.francon.fi

FRANCON
FRANCHISE CONSULTING

Finnveralla on monipuolinen rooli myös ALKAVAN FRANCHISING- YRITTÄJÄN RAHOITAJANA

Franchisingyrittäjyys on kasvattanut suosiotaan Suomessa, sillä se tarjoaa yrittäjälle valmiin liiketoimintamallin, tunnetun brändin ja ketjun tuen. Vaikka franchisingliiketoiminta tarjoaa monia etuja, myös sen käynnistäminen vaatii usein merkittäviä alkuinvestointeja. Tässä tilanteessa Finnveran rooli rahoittajana on tärkeä ja monipuolinen.

Finnvera ymmärtää franchisingyrittäjyyden erityispiirteet ja tarjoaa rahoitusratkaisuja, jotka on suunniteltu tukemaan myös ketjuyrityksen tarpeita. Usein franchisingyrityksen perustaminen vaatii investointeja esimerkiksi toimitiloihin, laitteisiin, varastoon ja markkinointiin. Finnveran tarjoamat lainat ja takaukset mahdollistavat sen, että yrittäjä voi kattaa nämä alkuvaiheen kustannukset ja käynnistää liiketoiminnan vakaalta pohjalta.

Franchisingketjujen vahvuutena on valmiiksi testattu liiketoimintamalli ja ketjun tuki, mikä helpottaa rahoitusneuvotteluja ja parantaa rahoituksen järjestymistä aloitettavalle yritykselle. Finnvera arvioi rahoituspäätöksissään sekä yrittäjän että ketjun taustat ja liiketoimintasuunnitelman realistisuuden. Tämä kokonaisvaltainen arviointi auttaa varmistamaan, että rahoitus kohdistuu kannattaviin ja kasvukykyisiin yritysosiin.

Finnveran rahoitus täydentää pankkirahoitusta ja mahdollistaa sen, että myös uudet franchisingyrittäjät pääsevät alkuun, vaikka vakuudet eivät aina riittäisi perinteiseen pankkilainaan. Finnveran palvelut ovat helposti saavutettavissa, ja rahoituksen hakeminen on selkeää ja yrittäjälähtöistä, mikä madaltaa myös niiden kynnystä lähteä yrittäjäksi, joilla ei ole aiempaa kokemusta yritystoiminnasta.

Lähes aina yrityksen lainarahoitukseen tarvitaan vakuuksia. Finnveran takaus on haluttu ja turvaava vakuus pankin myöntämään rahoitukseen.

Koska Finnveran rahoitus edellyttää aina myös pankin osallistumisen rahoitukseen, kannattaa sujuvan rahoituskäsittelyn varmistamiseksi rahoitusneuvottelut käynnistää aina ensin omassa tutussa pankissa. Pankki pyytää yrittäjältä tarvittavat tiedot hankkeesta sekä yrityksen toi-

minnasta ja arvioi sen perusteella, tarvitaanko Finnveraa jakamaan rahoituksesta syntyvää riskiä. Jos riskinjoolle on tarvetta, pankki hakee rahoitukselle Finnverasta takausta asiakkaansa puolesta.

Jos yrittäjyyttä tavoitellaan ostamalla franchisingketjussa valmiiksi toimiva yritys, Finnvera tarjoaa takauksen lisäksi myös yrittäjälainaa osaksi kokonaisrahoitusta. Yrittäjälaina on henkilökohtainen laina yrityksen osakkaalle. Yrittäjälainaa käytetään usein osarahoituksena kokonaisuudessa, johon kuuluvat myös pankin myöntämä laina yritykselle ja Finnveran takaus yrityksen lainaan. Yrittäjälainaa yrittäjäksi aikova hakee itse suoraan Finnverasta.

Rahoituksillaan Finnvera mahdollistaa sen, että yhä useampi voi toteuttaa yrittäjäunelmansa turvallisesti ja kannattavasti osana tunnettua ja vastuullisesti toimivaa franchisingketjua. Finnvera tukee yrittäjyyttä koko Suomessa ja mahdollistaa uusien työpaikkojen syntymisen myös pienemmillä paikkakunnilla. Finnveran rahoituksen avulla franchisingyrittäjä voi keskittyä liiketoiminnan kehittämiseen ja asiakaspalveluun, kun taloudellinen perusta on kunnossa. ■

LISÄTIETOJA FINNVERAN TAKAUKSISTA JA LAINOISTA



FINNVERA

Finnvera Oyj
Mikko Vanttinen
Johtaja, Alueverkosto
Asiakaspalvelu:
p. 029 460 2580

finnvera.fi »



FRANCHISE NEWS

Mitä franchisingsektorilla tapahtuu juuri nyt?

*Lue tuoreimmat uutiset
www.franchiseneews.fi*



10 MUISTILISTA ALOITTAVALLE FRANCHISING- YRITTÄJÄLLE

*Menestystä
yrittäjäurallesi!*

MUISTILISTA



Selvitä itsellesi, mistä franchisingissa on kysymys.

Selvitä, mitä etuja saat ketjun jäsenyydestä verrattuna yksinyrittäjyyteen.

Näe mahdollisuudet ja haista haasteet!

☐

Hanki riittävästi tietoa ketjusta, sen taustoista ja organisaatiosta.

Haastattele ketjussa jo toimivia franchisingyrittäjiä. Tutustu ketjun avainhenkilöihin, joiden kanssa toimit jatkossa tiiviissä yhteistyössä.

☐

Selvitä itsellesi, mitkä ovat ketjun yrittäjävaatimukset (yrittäjäprofiili) ja mieti omaa soveltuvuuttasi ketjun yrittäjäksi.

☐

Tarkista, onko ketju Suomen Franchising-Yhdistyksen jäsen.

☐

Tarkista, että ketjun markkinointitunnukset on suojattu eli rekisteröity: ainakin tavaramerkit, toiminimet ja domainit.

☐

Tutustu konseptiin kattavasti myös käytännössä. Tutki, mitä konseptin mukaan toimiminen käytännössä tarkoittaa. Kun sinulle annetaan mahdollisuus tutustua käsikirjoihin, käytä siihen tarpeeksi aikaa.

☐

Käy sopimus läpi franchisingasiantuntijan kanssa.

Varaa sopimuksen läpikäymiseen riittävästi aikaa.

☐

Valmistaudu yrittäjyyteen hyvin jo etukäteen. Tee itse yrityksellesi kirjallinen liiketoimintasuunnitelma taloudellisine laskelmineen.

☐

Varmista yrityksellesi riittävä rahoitus.

Älä lähde liikkeelle liian tiukalla budjetilla.

☐

Varaa päätöksenteolle riittävästi aikaa. Valmistele myös perheesi ja muut taustajoukkosi riittävän hyvin päätökseesi. Kun teet päätöksen, sitoudu siihen ja aloita hommat heti täysillä!

☐

! TÄRKEÄT YHTEYDET



AVOIMET YRITTÄJÄPAIKAT

Ketju.fi

www.ketju.fi
rekrytointi@ketju.fi
p. 020 730 7490



FRANCHISINGNEUVONTA

FranCon Franchise Consulting

www.francon.fi
posti@francon.fi
p. 050 553 5799



Suomen Franchising-yhdistys Ry

www.franchising.fi
Juha Vastamäki
office@franchising.fi
p. 09 586 5847



FRANCHISINGUUTiset

Franchise News

www.franchisenews.fi
news@franchisenews.fi
p. 045 155 7880



KOULUTUSPALVELUT

Franchise Business College

www.fbc.fi
info@fbc.fi
p. 045 155 7880



LAKIASIAINPALVELUT

Waselius Asianajotoimisto Oy

www.waselius.fi
Åsa Krook, asianajaja, osakas
asa.krook@waselius.fi
p. 040 709 2941



RAHOITUSPALVELUT

Finnvera

www.finnvera.fi
Asiakaspalvelu
p. 029 460 2580



VAKUUTUSPALVELUT

Elo

www.elo.fi
Niko Lassila
niko.lassila@elo.fi
p. 040 647 4460



Fennia

www.fennia.fi
Satu Valtonen
satu.valtonen@fennia.fi
p. 040 542 1220



UUSIA YRITTÄJIÄ ETSIVIÄ FRANCHISINGKETJUJA

Alina

www.alinahoivatiimi.fi
Annamari Tuominen
annamari.tuominen@norlandia.com
p. 044 755 6901



Arnolds

www.arnolds.fi
Eve Turunen
franchising@arnolds.fi
p. 050 591 4805



Kiinteistömaailma

www.kiinteistomaailma.fi/menestystarinoita
Harri Kastikainen
harri.kastikainen@kiinteistomaailma.fi
p. 040 533 1161



Kotipizza

rekry.kotipizza.fi
Petra Keinänen
petra.keinanen@kotipizza.fi
p. 020 771 6266



Laatutakuu

www.laatutakuu.fi/tule-yrittajaksi
Kirsi Viitaniemi
laatutakuu@laatutakuu.fi
p. 050 475 7885



Pancho Villa

www.panchovilla.fi/yrittajaksi
Teemu Vanharanta
teemu.vanharanta@panchovilla.fi
p. 050 523 3369



R-kioski

www.r-kioski.fi/kauppiaaksi
Asko Aaltonen
rekrytointi@r-kioski.fi
p. 020 554 4098



RE/MAX

www.remax.fi
Pasi Aalto
pasi.aalto@remax.fi
p. 020 753 4000



Taloasema

www.taloasema.fi/yrittajaksi
Marikka Sand
marikka.sand@taloasema.fi
p. 040 774 7467



Underground Store

www.undergroundstore.fi
Saija Kotiaho-Ruusu
saija@undergroundstore.fi
p. 045 110 0555



**Katso lisää
avoimia
yrittäjäpaikkoja!**





HAAVEENA OMA YRITYS?

Avoinna yli 100 yrittäjäpaikkaa eri paikkakunnilla.

Haemme yrittäjiä mm. seuraaville ketjuille:



Katso avoimet yrittäjäpaikat:

[Ketju.fi](https://ketju.fi)



FRANCHISE NEWS