

Minustako franchisingyrittäjäksi?

Opas franchisingyrittäjyyttä harkitsevalle



Maisa Koivisto



Sisällysluettelo

Lukijalle	1
1. Mitä franchisingyrittäjyys tarkoittaa?	2
1.1 Franchising liiketoimintamallina	2
1.2 Itsenäinen yrittäjä osana ketjua	3
1.3 Franchisingyrittäjyys ei ole työpaikka	3
1.4 Mitä valmiimpi konsepti käytännössä tarkoittaa?	4
2. Sopsisiko franchisingyrittäjyys sinulle?	5
2.1 Oma motivaatiosi ja tavoitteesi	5
2.2 Sitoutuminen yhteiseen konseptiin	6
2.3 Päätöksenteko ja vastuun kantaminen	7
2.4 Yhteistyökyky, lojaalisuus ja valmius oppia	7
2.5 Perheen ja elämäntilanteen vaikutus	8
3. Mitä ketju tarjoaa sinulle?	9
3.1 Konsepti, brändi ja toimintamallit	10
3.2 Perehdytys ja koulutus	11
3.3 Tuki liiketoiminnan käynnistämiseen	12
3.4 Markkinointi, järjestelmät ja yhteiset hankinnat	13
3.5 Jatkuva tuki ja yhteistyö	14
4. Mistä sinä vastaat franchisingyrittäjänä?	14
4.1 Oman yrityksesi johtaminen	15
4.2 Talous ja kannattavuus	15
4.3 Henkilöstö ja työnantajavelvoitteet	15
4.4 Konseptin noudattaminen	16
4.5 Paikallinen myynti ja asiakaskokemus	16
4.6 Raportointi ja yhteistyö ketjun kanssa	17
5. Taloudellinen vastuu ja riskit	17
5.1 Alkuinvestointi ja käyttöpääoma	18
5.2 Liittymismaksu ja jatkuvat maksut	18
5.3 Myynti, kulut ja kannattavuus	19
5.4 Rahoitus ja oma taloudellinen kantokyky	20

5.5 Taloudellisten laskelmien arviointi.....	21
5.6 Mitä tapahtuu, jos myynti ei kehity suunnitellusti?.....	23
6. Yrittäjäksi hakeutuminen.....	24
6.1 Ensimmäinen yhteydenotto	24
6.2 Tutustuminen ketjuun ja liiketoimintaan	25
6.3 Sinun ja ketjun molemminpuolinen arviointi	26
6.4 Taloudellisten edellytysten selvittäminen	27
6.5 Päätös ei saa perustua kiireeseen tai painostukseen	28
7. Franchisingsopimus	28
7.1 Sopimuskausi ja alue	29
7.2 Osapuolten oikeudet ja velvollisuudet	29
7.3 Maksut, investoinnit ja muut taloudelliset ehdot	30
7.4 Sopimuksen jatkaminen ja päättäminen	31
7.5 Liiketoiminnan myynti ja omistajanvaihdos	31
7.6 Kilpailukiello, muu yritystoiminta ja sopimuksen päättymisen jälkeiset rajoitukset.....	33
7.7 Miksi sopimus kannattaa tarkistuttaa asiantuntijalla?.....	34
8. Mitä ennen allekirjoittamista pitää selvittää?.....	35
8.1 Ketjun tausta ja liiketoimintamalli	35
8.2 Nykyisten yrittäjien kokemukset	36
8.3 Taloudellisten tietojen perusteet	37
8.4 Koulutuksen ja tuen todellinen sisältö	37
8.5 Omien odotusten ja ketjun odotusten yhteensopivuus	38
8.6 Avoimet kysymykset on ratkaistava ennen päätöstä	38
9. Toiminnan käynnistäminen.....	39
9.1 Perehdytys ja valmistautuminen.....	39
9.2 Toimipaikka, luvat ja käytännön järjestelyt.....	39
9.3 Ensimmäiset asiakkaat ja paikallinen tunnettuus	40
9.4 Ensimmäisten kuukausien talouden seuranta	41
9.5 Milloin ja miten apua kannattaa pyytää?.....	42
10. Päätös franchisingyrittäjyydestä.....	43
10.1 Hyvän päätöksen tunnusmerkit	43
10.2 Milloin kannattaa vielä odottaa?.....	43
10.3 Milloin ketjusta kannattaa kieltäytyä?	44

10.4 Tarkistuslista ennen lopullista päätöstä	45
Lopuksi	47

Lukijalle

Kiitos, että pysähdyit tämän oppaan äärelle.

Jos harkitset franchisingyrittäjyyttä, olet tekemässä päätöstä, joka voi vaikuttaa työhösi, talouteesi ja koko elämäntilanteeseesi vuosiksi eteenpäin. Siksi on hyvä, että haluat tutustua franchisingyrittäjyyteen ja selvittää asioita ennen päätöksesi tekemistä.

Franchising voi tarjota sinulle valmiimman lähtökohdan yrittäjyyteen, yhteisen brändin, toimivan konseptin ja ketjun tuen. Samalla se on itsenäistä yrittäjyyttä, johon kuuluvat oma työ, vastuu ja taloudellinen riski. Mitä paremmin ymmärrät nämä asiat etukäteen, sitä realistisemmin pystyt arvioimaan, sopiiko franchisingyrittäjyys sinulle.

Tämän oppaan tarkoituksena ei ole arvioida yksittäisiä franchisingketjuja tai asettaa ketjua ja yrittäjäehdokasta vastakkain. Tarkoituksena on auttaa sinua valmistautumaan keskusteluihin, tunnistamaan itsellesi tärkeitä kysymyksiä ja ymmärtämään, mitä franchisingyrittäjänä toimiminen käytännössä tarkoittaa.

Hyvin valmistautunut yrittäjäehdokas hyödyttää myös ketjua. Kun tunnet omat tavoitteesi, taloudelliset lähtökohtasi ja yrittäjyyteen liittyvät vastuusi, pystyt keskustelemaan ketjun kanssa avoimesti ja arvioimaan yhteistyötä realistisesti. Samalla ketju saa paremmin perehtyneitä ehdokkaita, joilla on valmiuksia tehdä harkittu päätös ja sitoutua yhteiseen toimintaan.

Oppaan tarkoituksena ei ole vakuuttaa sinua siitä, että sinun pitäisi ryhtyä franchisingyrittäjäksi. Tavoitteena on auttaa sinua tekemään juuri sinulle oikea päätös. Se voi tarkoittaa etenemistä tietyn ketjun kanssa, vaihtoehtojen vertailua, päätöksen siirtämistä myöhemmäksi tai sen toteamista, ettei franchisingyrittäjyys ole tällä hetkellä sinulle sopiva ratkaisu.

Kaikkiin kysymyksiin ei tarvitse löytyä vastausta heti. Tärkeintä on, että käyt keskustelut avoimesti, pyydät epäselviin asioihin lisätietoja ja annat itsellesi riittävästi aikaa päätöksen tekemiseen.

Toivon, että tämä opas auttaa sinua etenemään harkiten ja rakentamaan realistisen kuvan franchisingyrittäjyydestä sekä omista valmiuksistasi toimia yrittäjänä osana ketjua.

Maisa Koivisto
Franchisingasiantuntija
Franchisetori

1. Mitä franchisingyrittäjyys tarkoittaa?

Jos harkitset franchisingyrittäjyyttä, sinua saattaa kiinnostaa mahdollisuus aloittaa yrittäjänä ilman, että sinun tarvitsee rakentaa kaikkea täysin alusta. Saat käyttöösi ketjun konseptin, yhteisen brändin ja toimintamalleja, joita on jo kehitetty ennen sinun mukaantuloasi.

Tämä ei kuitenkaan tarkoita, että yrittäjyys olisi valmiiksi tehty tai riskitön. Perustat oman yrityksen, sijoitat siihen rahaa ja vastaat itse liiketoimintasi tuloksesta. Ketju antaa toiminnalle raamit ja tukea, mutta sinun tehtäväsi on saada liiketoiminta toimimaan omalla alueellasi ja omassa toimipisteessäsi.

Franchisingissa et myöskään päästä kaikesta yksin. Sitoudut noudattamaan yhteistä konseptia ja ketjun sovittuja toimintatapoja. Jos haluat muuttaa jatkuvasti tuotteita, palvelua, markkinointia tai koko liiketoimintamallia oman mielesi mukaan, franchising ei välttämättä ole sinulle oikea yrittäjyyden muoto.

Parhaimmillaan franchising antaa sinulle valmiimman lähtökohdan, muiden yrittäjien verkoston ja ketjun tuen. Menestyminen vaatii silti omaa työtäsi, sitoutumistasi, kykyä johtaa yritystä ja haluasi tehdä yhteistyötä.

Olen usein sanonut, että franchisingyrittäjyys ei ole 100 metrin juoksu vaan maraton. Yrityksen rakentaminen, asiakaskunnan kasvattaminen ja kannattavan toiminnan saavuttaminen vievät aikaa. Alun innostuksen lisäksi tarvitset pitkäjänteisyyttä, kärsivällisyyttä ja kykyä jatkaa myös silloin, kun kaikki ei etene heti suunnitelmiesi mukaan.

Ensimmäinen kysymys ei siis ole vain se, vaikuttaako jokin ketju kiinnostavalta. Tärkeämpää on pohtia, sopiiko franchisingyrittäjyys sinun tapaasi toimia, tavoitteisiisi ja elämäntilanteeseesi.

1.1 Franchising liiketoimintamallina

Franchising on yksinkertaisesti sanottuna liikeidean tai konseptin vuokraamista sovittujen sopimuskausien ajaksi. Ketju antaa sinulle oikeuden käyttää brändiään, konseptiaan ja sovittuja toimintamallejaan. Sinä maksat tästä franchisingsopimuksessa määritellyt maksut.

Et kuitenkaan osta konseptia omaksesi. Oikeutesi käyttää sitä perustuu franchisingsopimukseen ja jatkuu sopimuksessa määritellyn ajan. Sopimuskauden päättyessä yhteistyö voi jatkua sovituilla ehdoilla, mutta jatkuminen ei ole automaattista, ellei sopimuksessa ole näin sovittu.

Ketjun tehtävänä on ylläpitää ja kehittää konseptia sekä antaa sinulle sovittu koulutus ja tuki. Sinun tehtäväsi on toteuttaa konseptia käytännössä, johtaa omaa yritystäsi ja huolehtia sen kannattavuudesta. Molemmilla osapuolilla on omat vastuunsa, eikä onnistunut yhteistyö synny vain toisen osapuolen tekemisellä.

Ketjun toimipisteiden tulisi näyttää ja tuntua asiakkaalle riittävän samanlaisilta riippumatta siitä, kuka yrityksen omistaa tai millä paikkakunnalla se toimii. Asiakkaan pitäisi voida luottaa siihen, että hän saa ketjun lupaaman tuotteen, palvelun ja asiakaskokemuksen jokaisessa toimipisteessä.

Tämän vuoksi et voi muuttaa konseptin keskeisiä osia oman mielesi mukaan. Samalla sinun odotetaan johtavan omaa liiketoimintaasi aktiivisesti ja käyttävän osaamistasi paikallisessa myynnissä, henkilöstön johtamisessa ja asiakassuhteiden rakentamisessa.

Franchisingin tarkoituksena on yhdistää ketjun kehittämä liiketoimintamalli ja sinun oma työsi paikallisena yrittäjänä. Kun vastuut ovat selkeitä ja molemmat osapuolet hoitavat oman osuutensa, yhteistyö voi tarjota sinulle hyvän lähtökohdan pitkäjänteiselle yrittäjyydelle.

1.2 Itsenäinen yrittäjä osana ketjua

Toimit osana ketjua, mutta et ole ketjun työntekijä. Perustat oman yrityksen, teet sitä koskevat päätökset sovittujen rajojen sisällä ja vastaat toimintasi taloudellisesta tuloksesta.

Käytännössä vastaat esimerkiksi yrityksesi rahoituksesta, maksuista, henkilöstöstä, viranomaisvelvoitteista ja päivittäisen toiminnan johtamisesta. Ketjun tarjoama konsepti ja tuki eivät siirrä näitä vastuita ketjulle.

Itsenäisyys ei kuitenkaan tarkoita sitä, että voit toimia täysin oman mielesi mukaan. Franchising perustuu yhteiseen konseptiin, jonka toteuttamiseen sitoudut. Ketjun brändi, tuotteet, palvelut, laatu ja asiakaskokemus muodostavat kokonaisuuden, jota sinun tulee omalta osaltasi ylläpitää.

Tässä on yksi franchisingyrittäjyyden tärkeimmistä tasapainoista. Sinun tulee pystyä johtamaan omaa yritystäsi itsenäisesti ja kantamaan siitä vastuu, mutta samalla sinun on osattava toimia osana yhteistä ketjua. Jos haluat päättää aivan kaikesta itse, täysin oma liiketoimintamalli voi olla sinulle sopivampi vaihtoehto.

Ketju ei myöskään johda yritystäsi puolestasi. Hyvä ketju kouluttaa, ohjaa, kehittää konseptia ja tukee sinua sovitulla tavalla, mutta sinun on itse huolehdittava siitä, että asiat tapahtuvat käytännössä omassa yrityksessäsi.

Franchisingyrittäjyys voi sopia sinulle, jos haluat yrittää itsenäisesti mutta ymmärrät yhteisten toimintatapojen arvon. Sinun on pystyttävä tekemään päätöksiä, pyytämään tarvittaessa apua ja kantamaan vastuusi sekä omasta yrityksestäsi että vaikutuksestasi koko ketjun maineeseen.

1.3 Franchisingyrittäjyys ei ole työpaikka

Franchisingyrittäjyys ei ole työpaikka, vaikka toimit tunnetun ketjun nimellä ja saat ketjulta koulutusta sekä tukea. Ketju ei palkkaa sinua, maksa sinulle kuukausipalkkaa eikä takaa toimeentuloasi.

Perustat oman yrityksen ja sijoitat siihen rahaa, aikaa ja omaa työtäsi. Tulosi muodostuvat yrityksesi liiketoiminnasta vasta sen jälkeen, kun myynnistä on maksettu kaikki toiminnan kulut ja muut velvoitteet. Jos yrityksesi ei tuota riittävästi, oma toimeentulosi voi jäädä pieneksi tai sitä ei synny lainkaan.

Varsinkin toiminnan alussa työpäiväsi voivat olla pitkiä ja sinun on usein osallistuttava hyvin käytännönläheisesti yrityksen arkeen. Asiakkaiden löytäminen, myynnin kasvattaminen, henkilöstön johtaminen ja kustannusten pitäminen hallinnassa eivät tapahdu automaattisesti valmiin brändin avulla.

Ketjun tuki ei tarkoita sitä, että ketju ratkaisee kaikki ongelmiasi. Sinun on itse seurattava yrityksesi taloutta, tehtävä päätöksiä ja reagoitava tilanteisiin ajoissa. Apua kannattaa pyytää, mutta vastuuta omasta yrityksestäsi et voi siirtää ketjulle.

Siksi sinun kannattaa pohtia rehellisesti, etsitkö työpaikkaa vai haluatko todella ryhtyä yrittäjäksi. Jos tärkeintä ovat säännöllinen palkka, ennalta määrätyt työajat ja työnantajan kantama vastuu, franchisingyrittäjyys ei välttämättä ole sinulle oikea vaihtoehto.

Franchising voi tarjota sinulle valmiimman lähtökohdan yrittäjyydelle, mutta se ei poista yrittäjyyden perusasioita. Vastuu, riski ja mahdollisuus menestyä kuuluvat sinulle.

1.4 Mitä valmiimpi konsepti käytännössä tarkoittaa?

Franchisingyrittäjyydestä puhutaan usein valmiina konseptina. Käytännössä sillä tarkoitetaan sitä, että ketju on jo kehittänyt liiketoiminnan keskeisiä toimintatapoja ja kokeillut niitä käytännössä ennen uusien yrittäjien ottamista mukaan.

Valmiimpaan konseptiin voivat kuulua esimerkiksi brändi, tuotteet tai palvelut, toimintamallit, hinnoittelun periaatteet, markkinointi, järjestelmät, koulutus ja toiminnan seuranta. Sisältö vaihtelee ketjuittain, eikä kahden eri ketjun tarjoama kokonaisuus ole välttämättä samanlainen, vaikka molemmat toimivat franchisingperiaatteella.

Valmis konsepti ei tarkoita sitä, että kaikki olisi muuttumatonta. Asiakkaiden tarpeet, kilpailu, teknologia ja toimintaympäristö muuttuvat, joten myös ketjun on kehitettävä toimintaansa. Sinun tulee olla valmis oppimaan uusia toimintatapoja ja toteuttamaan ketjun perusteltuja muutoksia sopimuksen mukaisesti.

Konseptin olemassaolo ei myöskään tarkoita sitä, että kaikki toimipisteet saavuttavat saman tuloksen. Paikkakunta, sijainti, kilpailutilanne, kustannukset ja oma toimintasi vaikuttavat lopputulokseen. Toisessa toimipisteessä saavutettu tulos ei sellaisenaan kerro, millaisen tuloksen sinä voit saavuttaa.

Hyvin rakennettu konsepti voi helpottaa työtäsi ja vähentää tarvetta keksiä kaikkea alusta lähtien. Se ei kuitenkaan korvaa omaa aktiivisuuttasi, yrityksesi johtamista eikä paikallisen myynnin tekemistä.

Ennen päätöstä sinun on tärkeää ymmärtää, mitä kyseisen ketjun konsepti sisältää ja mitä saat käytännössä käyttöösi. Pyydä ketjulta tarvittaessa lisätietoja koulutuksesta, tuesta, toimintamalleista ja muista yrittäjälle tarjottavista asioista. Näin sekä sinulla että ketjulla on mahdollisimman samanlainen käsitys yhteistyön sisällöstä jo ennen sopimuksen tekemistä.

2. Sopisiko franchisingyrittäjyys sinulle?

Sinun ei tarvitse tulla tietyistä ammatista tai omata valmista yrittäjätaustaa voidaksesi menestyä franchisingyrittäjänä. Yrittäjiksi ryhtyy ihmisiä erilaisista ammateista, koulutuksista ja elämäntilanteista. Aikaisemmasta yrittäjäkokemuksesta voi olla hyötyä, mutta sen puuttuminen ei tarkoita, ettei sinusta voisi tulla hyvää yrittäjää.

Olen vuosien aikana tavannut hyvin erilaisia yrittäjäehdokkaita ja franchisingyrittäjiä. Joku on vahva myynnissä, toinen henkilöstön johtamisessa ja kolmas käytännön tekemisessä. Sinun ei tarvitse osata kaikkea valmiiksi, mutta sinun tulee olla valmis oppimaan, ottamaan vastuuta ja kehittämään omaa toimintaasi.

Myös tapa oppia on yksilöllinen. Voit omaksua asioita parhaiten lukemalla, kuuntelemalla, keskustelemalla tai tekemällä itse. Oppimistapasi ei ratkaise sitä, voiko sinusta tulla hyvä yrittäjä. Olennaisempaa on, että ymmärrät liiketoiminnan keskeiset asiat ja pystyt viemään oppimasi käytäntöön.

Franchisingyrittäjyys vaatii sinulta pitkäjänteisyyttä, aloitteellisuutta ja kykyä toimia osana ketjua. Sinun on pystyttävä tekemään itsenäisiä päätöksiä, mutta samalla sinun tulee hyväksyä ketjun yhteiset toimintatavat ja franchisingsopimuksessa määritellyt rajat.

Ennen päätöstä sinun kannattaa pohtia omia tavoitteitasi, taloudellista tilannettasi, elämäntilannettasi ja tapaasi tehdä työtä. Pelkkä kiinnostus tiettyyn tuotteeseen, palveluun tai brändiin ei yksin ratkaise sitä, sopivatko yrittäjyys ja kyseinen ketju juuri sinulle.

Tarkoituksena ei ole etsiä virheitä sinusta tai ketjusta. Tärkeämpää on arvioida, sopivatko sinun vahvuutesi, tavoitteesi ja tapasi toimia yhteen ketjun konseptin, odotusten ja toimintakulttuurin kanssa.

Kun sekä sinä että ketju tunnette toistenne odotukset ja lähtökohdat riittävän hyvin, päätös voidaan tehdä realistiselta pohjalta. Tämä antaa paremmat edellytykset pitkäaikaiselle ja toimivalle yhteistyölle.

2.1 Oma motivaatiosi ja tavoitteesi

Ensimmäisiä pohdittavia asioita on se, miksi haluat ryhtyä yrittäjäksi. Franchisingyrittäjyys voi kiinnostaa sinua esimerkiksi siksi, että haluat rakentaa jotakin omaa, vaihtaa alaa, hyödyntää aikaisempaa osaamistasi tai saada enemmän vastuuta omasta työstäsi ja tulevaisuudestasi.

Yhtä ainoaa oikeaa syytä yrittäjäksi ryhtymiseen ei ole. Tärkeintä on, että tunnistat oman motivaatiosi ja pystyt arvioimaan, kantaako se myös alkuvaiheen innostuksen jälkeen. Yrittäjyyteen kuuluu onnistumisten lisäksi epävarmuutta, vastuuta ja tilanteita, joissa ratkaisuja on löydettävä itse.

Pohdi myös, mitä odotat yrittäjyydeltä. Haluatko rakentaa itsellesi pitkäaikaisen työn ja toimeentulon, kasvattaa yritystä, työllistää muita vai tavoitella myöhemmin useampaa toimipistettä? Kaikkien tavoitteiden ei tarvitse olla suuria, mutta niiden on hyvä olla sinun omiasi ja sopia elämäntilanteeseesi.

Franchisingyrittäjyys ei useimmissa ketjuissa tarkoita pelkkää sijoitusta, jonka jälkeen joku toinen hoitaa liiketoimintaa puolestasi. Monissa konsepteissa ketju etsii aktiivista yrittäjää, joka osallistuu itse yrityksensä johtamiseen ja käytännön toimintaan.

Jos suunnitelmasi on toimia ainoastaan sijoittajana, selvitä heti alkuvaiheessa, mahdollistaako kyseisen ketjun liiketoimintamalli tällaisen omistamisen. Pelkkä mahdollisuus palkata yritykseen työntekijöitä tai esihenkilö ei tarkoita, että yrittäjän omaa roolia voisi jättää kokonaan pois.

Pohdi rehellisesti, oletko kiinnostunut itse yrittäjyydestä ja yrityksen johtamisesta vai etsitkö ensisijaisesti sijoituskohdetta. Molemmat voivat olla hyväksyttäviä tavoitteita, mutta ne eivät ole sama asia eivätkä kaikki franchisingketjut sovellu sijoittajavetoiseen omistamiseen.

Omista tavoitteistasi kannattaa puhua avoimesti ketjun kanssa. Näin molemmat osapuolet voivat arvioida, vastaavatko ketjun tarjoama yrittäjyyshenkilöisyys ja sinun suunnitelmasi toisiaan. Jos tavoitteesi ja ketjun odotukset ovat hyvin erilaisia, asia on parempi tunnistaa ennen sopimuksen tekemistä.

Motivaatio näkyy myös siinä, kuinka valmis olet perehtymään liiketoimintaan, tekemään käytännön työtä ja kehittämään omaa osaamistasi. Pelkkä kiinnostus ketjun tuotteeseen tai palveluun on hyvä lähtökohta, mutta yrittäjänä sinun on kiinnostuttava myös myynnistä, asiakkaista, taloudesta ja yrityksen päivittäisestä johtamisesta.

Sinun ei tarvitse tietää vielä tarkasti, miltä koko tulevaisuutesi näyttää. Riittää, että pysähdyt pohtimaan rehellisesti, miksi haluat yrittäjäksi ja mitä olet valmis tekemään tavoitteidesi saavuttamiseksi.

2.2 Sitoutuminen yhteiseen konseptiin

Kun ryhdyt franchisingyrittäjäksi, sitoudut toimimaan ketjun konseptin ja yhteisten toimintatapojen mukaisesti. Saat käyttöösi valmiimman liiketoimintamallin, mutta samalla hyväksyt sen, ettei kaikkea tehdä vain oman näkemyksesi perusteella.

Yhteinen konsepti voi määritellä esimerkiksi tuotteita, palvelua, asiakaskokemusta, visuaalista ilmettä, markkinointia, järjestelmiä ja muita toiminnan keskeisiä käytäntöjä. Näiden tarkoituksena on varmistaa, että asiakas tunnistaa ketjun ja saa riittävän yhdenmukaisen kokemuksen eri toimipisteissä.

Konseptiin sitoutuminen ei tarkoita sitä, ettei sinulla saisi olla omia ajatuksia tai kehitysehdotuksia. Yrittäjien käytännön havainnot ovat ketjulle arvokkaita, ja hyvässä yhteistyössä niistä voidaan keskustella avoimesti. Muutoksia ei kuitenkaan toteuteta yksittäisessä toimipisteessä omin päin silloin, kun asia kuuluu yhteiseen konseptiin.

Sinun kannattaa pohtia jo ennen sopimuksen tekemistä, pystytkö aidosti toimimaan sovittujen raamien sisällä. Jos huomaat jo tutustumisvaiheessa haluavasi muuttaa suuren osan konseptista, kyseinen ketju tai franchisingyrittäjyys eivät välttämättä vastaa tapaasi toimia.

Sitoutuminen näkyy arjessa siinä, että käytät sovittuja toimintamalleja myös silloin, kun kukaan ei ole jatkuvasti seuraamassa tekemistäsi. Samalla voit odottaa ketjulta, että konseptia johdetaan ja kehitetään suunnitelmallisesti sekä muutoksista viestitään sinulle ymmärrettävästi.

Parhaimmillaan yhteinen konsepti antaa sinulle selkeät lähtökohdat oman yrityksesi johtamiseen. Kun tiedät, mitkä asiat ovat yhteisesti sovittuja ja missä asioissa voit hyödyntää omaa osaamistasi, pystyt keskittymään asiakkaisiin, myyntiin, henkilöstöön ja oman liiketoimintasi kehittämiseen.

2.3 Päätöksenteko ja vastuun kantaminen

Yrittäjänä joudut tekemään päätöksiä joka päivä. Osa niistä liittyy asiakkaisiin ja käytännön toimintaan, osa henkilöstöön, talouteen ja yrityksesi tulevaisuuteen. Kaikkiin tilanteisiin ei löydy valmista ohjetta, vaikka toimitisit osana ketjua.

Franchisingyrittäjänä sinun on ymmärrettävä, mitkä päätökset kuuluvat sinulle ja mitkä asiat on sovittu yhteisesti ketjun kanssa. Vastaat oman yrityksesi päivittäisestä johtamisesta, mutta et voi tehdä yksin ratkaisuja, jotka muuttavat konseptia tai vaikuttavat koko ketjun brändiin.

Vastuun kantaminen tarkoittaa myös sitä, ettet jätä tarpeellisia päätöksiä tekemättä. Jos taloutta ei seurata, palautteeseen ei reagoida tai sovittuja tehtäviä ei hoideta, tekemättä jättämiselläkin voi olla seurauksia yrityksesi toiminnalle.

Sinun ei tarvitse olla valmis tai erehtymätön päätöksentekijä aloittaessasi. Tärkeämpää on, että olet valmis selvittämään asioita, hyödyntämään tarvittaessa asiantuntijoita ja tekemään päätöksiä käytettävissä olevan tiedon perusteella.

Yrittäjyydessä kaikkea ei voi tietää etukäteen, mutta vastuu oman yrityksesi päätöksistä kuuluu sinulle.

2.4 Yhteistyökyky, lojaalisuus ja valmius oppia

Franchisingyrittäjänä toimit osana verkostoa, johon kuuluvat ketjujohto, muut yrittäjät, henkilöstö ja ketjun yhteistyökumppanit. Menestyminen ei riipu vain siitä, miten hyvin hoidat oman toimipisteesi, vaan myös siitä, miten pystyt tekemään yhteistyötä muiden kanssa.

Yhteistyökyky tarkoittaa muun muassa sitä, että kuuntelet, kerrot omista havainnoistasi ja osallistut yhteiseen kehittämiseen. Kaikista asioista ei tarvitse olla samaa mieltä, mutta erilaisia näkemyksiä on pystyttävä käsittelemään asiallisesti ja rakentavasti.

Lojaalisuus ketjua kohtaan tarkoittaa, että toimit tavalla, joka ei tarpeettomasti vahingoita yhteistä brändiä, ketjun toimintaa tai muiden yrittäjien asemaa. Se ei tarkoita ongelmista vaikenemista tai kaiken hyväksymistä. Jos huomaat epäkohtia, niistä tulee keskustella avoimesti ketjun kanssa ja pyrkiä löytämään ratkaisu oikeiden ihmisten kesken.

Sama lojaalisuus koskee muita ketjun yrittäjiä. Luottamuksellisia keskusteluja, toisen yrittäjän taloudellista tilannetta, henkilöstöasioita tai muita yksityisiä tietoja ei pidä jakaa eteenpäin. Toisten yrittäjien haasteita ei myöskään tule käyttää oman aseman vahvistamiseen.

Ketjun yhteistyökumppanit ovat usein tärkeä osa konseptin toimintaa. Sovittujen toimittajien, järjestelmien ja muiden kumppaneiden kanssa tulee toimia asiallisesti ja yhteisiä sopimuksia kunnioittaen. Jos yhteistyössä ilmenee ongelmia, niistä ilmoitetaan ketjulle sen sijaan, että asiaa lähdetään ratkaisemaan tavalla, joka voi vaikeuttaa koko verkoston yhteistyötä.

Lojaalisuuden tulee olla molemminpuolista. Sinulla on oikeus odottaa, että myös ketju toimii sopimuksen mukaisesti, käsittelee tietojasi luottamuksellisesti ja kohtelee yrittäjiä tasapuolisesti. Luottamus ei synny vain vaatimuksista, vaan siitä, että molemmat osapuolet toimivat sovitulla tavalla.

Franchisingyrittäjyys vaatii myös jatkuvaa oppimista. Konsepti, asiakkaiden tarpeet, järjestelmät ja toimintaympäristö muuttuvat. Sinun tulee olla valmis osallistumaan koulutuksiin, ottamaan vastaan palautetta ja viemään sovitut toimintatavat käytäntöön omassa yrityksessäsi.

Sinun ei tarvitse oppia kaikkea samalla tavalla tai samassa tahdissa kuin muut. Tärkeintä on, että kerrot, jos jokin asia jää epäselväksi, pyydät tarvittaessa tukea ja varmistat, että ymmärrät omaa yritystäsi koskevat keskeiset asiat.

Parhaimmillaan franchisingverkosto tarjoaa ympärillesi ihmisiä, joiden kanssa voit jakaa kokemuksia ja oppia yhdessä. Toimiva verkosto rakentuu luottamuksesta, vastuullisesta viestinnästä ja siitä, että jokainen ymmärtää oman toimintansa vaikuttavan myös muihin.

2.5 Perheen ja elämäntilanteen vaikutus

Yrittäjäksi ryhtyminen on sinun päätöksesi, mutta sen vaikutukset ulottuvat usein myös perheeseesi ja muihin läheisiisi. Varsinkin toiminnan alkuvaihe voi vaatia paljon aikaa, joustavuutta ja taloudellista varautumista.

Ennen päätöstä sinun kannattaa pohtia, miten yrittäjyys sopii nykyiseen elämäntilanteeseesi. Onko sinulla mahdollisuus käyttää yrityksen käynnistämiseen tarvittava aika? Miten pitkät työpäivät, mahdolliset ilta ja viikonlopputyöt tai toimipaikan sijainti vaikuttavat arkeesi?

Myös taloudellisista vaikutuksista on tärkeää puhua kotona avoimesti. Yritys ei välttämättä pysty maksamaan sinulle heti sellaista tuloa, johon olet aikaisemmin tottunut. Alkuvaiheen tulot voivat vaihdella, ja joskus yritys tarvitsee enemmän käyttöpääomaa kuin alun perin arvioitiin.

Läheistesi ei tarvitse osallistua yrityksen toimintaan, mutta heidän on hyvä ymmärtää, mitä olet suunnittelemassa. Yhteinen keskustelu auttaa ehkäisemään tilanteita, joissa yrittäjyyden vaatima aika, taloudellinen epävarmuus tai vastuu tulevat perheelle yllätyksenä.

Pohdi myös omaa jaksamistasi ja tukiverkostoasi. Keneltä saat apua, jos tarvitset neuvoja, sairastut tai elämässä tapahtuu jotakin odottamatonta? Yrittäjänä vastuu ei katoa silloinkaan, kun oma tilanne muuttuu, joten varautuminen on osa vastuullista päätöksentekoa.

Täydellistä ajankohtaa yrittäjyydelle ei välttämättä tule koskaan. Elämäntilanteesi ei myöskään tarvitse olla täysin ongelmaton. Tärkeintä on, että tunnistat siihen liittyvät mahdollisuudet ja rajoitteet sekä arvioit realistisesti, pystytkö yhdistämään yrittäjyyden muuhun elämääsi.

Kun olet keskustellut suunnitelmistasi läheistesi kanssa ja pohtinut arjen käytännön järjestelyjä etukäteen, pystyt tekemään päätöksen vahvemmalta pohjalta. Hyvä tukiverkosto ei ratkaise yrittäjyyden haasteita puolestasi, mutta se voi auttaa sinua jaksamaan ja pitämään kokonaisuuden hallinnassa.

3. Mitä ketju tarjoaa sinulle?

Yksi franchisingyrittäjyyden suurimmista eduista on se, ettei sinun tarvitse rakentaa liiketoimintaasi täysin yksin. Saat käyttöösi ketjun kehittämän konseptin, brändin ja toimintamalleja sekä sovitun koulutuksen ja tuen.

Ketjun tarjoama kokonaisuus vaihtelee toimialan, konseptin ja ketjun kehitysvaiheen mukaan. Yhdessä ketjussa tuki voi olla hyvin laajaa ja toisessa yrittäjältä odotetaan enemmän omaa tekemistä. Siksi on tärkeää, että selvität, mitä juuri kyseinen ketju tarjoaa ja mitä se odottaa sinulta vastineeksi.

Ketjun tuki ei tarkoita sitä, että kaikki asiat tehdään puolestasi. Sen tarkoituksena on auttaa sinua oppimaan konsepti, käynnistämään toimintasi ja johtamaan yritystäsi sovittujen toimintatapojen mukaisesti. Vastuu asioiden toteuttamisesta omassa yrityksessäsi säilyy sinulla.

Tutustumisvaiheessa sinun kannattaa pyytää ketjua kuvaamaan mahdollisimman selkeästi, mitä koulutukseen, käynnistymisen tukeen, markkinointiin, järjestelmiin ja jatkuvaan yhteistyöhön kuuluu. Samalla on hyvä selvittää, mitkä asiat sisältyvät ketjulle maksettaviin maksuihin ja mistä palveluista, materiaaleista tai hankinnoista aiheutuu erillisiä kustannuksia.

Kysy myös, miten ketju kehittää konseptiaan ja seuraa toimintaympäristön muutoksia. Asiakkaiden tarpeet, kilpailu, teknologia, lainsäädäntö ja koko toimiala muuttuvat, joten toimivakaan konsepti ei voi jäädä pysyvästi paikalleen. Sinun on hyvä ymmärtää, miten ketju tunnistaa kehitystarpeita, hyödyntää yrittäjiltä ja asiakkailta saatavaa palautetta sekä vie tarvittavat muutokset käytäntöön.

Jatkuva kehittäminen ei tarkoita jatkuvaa muuttamista. Hyvin johdettu ketju arvioi muutosten tarpeen ja vaikutukset, kokeilee tarvittaessa uusia ratkaisuja ja kertoo yrittäjille, mitä muutetaan, miksi muutos tehdään ja mitä se heiltä edellyttää. Merkittävät uudistukset voivat vaikuttaa kustannuksiisi, henkilöstöösi ja päivittäiseen toimintaasi, joten kysy, miten ketju valmistelee muutoksia ja kuinka ajoissa niistä viestitään yrittäjille.

Toimitilaan perustuvassa liiketoiminnassa konseptin kehittäminen voi tarkoittaa ravintolan, kahvilan, myymälän tai muun toimipisteen ilmeen uudistamista. Uudistus voi olla tarpeellinen brändin ajantasaisuuden ja kilpailukyvyn säilyttämiseksi, mutta se voi samalla aiheuttaa sinulle merkittäviä kustannuksia.

Brändin muutos voi vaikuttaa toimitilan lisäksi esimerkiksi työvaatteisiin, opasteisiin, pakkauksiin, ruokalistoisiin, painotuotteisiin, ajoneuvojen teippauksiin ja markkinointimateriaaleihin. Yksittäinen muutos voi näyttää pieneltä, mutta useiden asioiden vaihtaminen samanaikaisesti voi muodostaa huomattavan kokonaiskustannuksen.

Selvitä ennen sopimuksen tekemistä, kuinka usein ketju yleensä uudistaa konseptia ja ilmettään sekä millaisia muutoksia sinulta voidaan sopimuskauden aikana edellyttää. Kysy myös, onko lähivuosille jo suunnitteilla uudistuksia, kuka vastaa niiden kustannuksista ja kuinka pitkä aika sinulle annetaan muutosten toteuttamiseen.

Samalla on hyvä selvittää, miten jo hankittujen materiaalien ja varastojen kanssa toimitaan. Voitko käyttää vanhat työvaatteet, pakkaukset ja muut materiaalit loppuun vai pitääkö ne vaihtaa heti uusiin? Riittävä siirtymäaika auttaa välttämään käyttökelpoisten materiaalien hävittämistä ja helpottaa kustannuksiin varautumista.

Franchisingketjut ja niiden tarjoamat kokonaisuudet ovat erilaisia. Siksi sinun kannattaa selvittää juuri kyseisen ketjun kanssa, mitä koulutukseen, tukeen, materiaaleihin, järjestelmiin ja jatkuvaan yhteistyöhön kuuluu. Näin sekä sinulla että ketjulla on mahdollisimman samanlainen käsitys yhteistyön sisällöstä jo ennen sopimuksen tekemistä.

Kun tiedät, mitä saat ketjulta, millaisia muutoksia yhteistyöhön voi liittyä ja mistä vastaat itse, pystyt arvioimaan yrittäjyyshmahdollisuutta realistisemmin. Selkeä työnjako ja avoin keskustelu vähentävät väärinkäsityksiä ja antavat sekä sinulle että ketjulle paremmat lähtökohdat pitkäaikaiselle yhteistyölle.

3.1 Konsepti, brändi ja toimintamallit

Kun liityt franchisingketjuun, saat oikeuden harjoittaa liiketoimintaa ketjun konseptin ja brändin mukaisesti franchisingsopimuksessa sovitun ajan. Saat käyttöösi kokonaisuuden, jota ketju on rakentanut ja kehittänyt ennen sinun mukaantuloasi.

Brändi ei tarkoita vain nimeä, logoa tai visuaalista ilmettä. Siihen liittyvät myös asiakkaiden odotukset, ketjun maine ja lupaus siitä, millaista tuotetta, palvelua ja asiakaskokemusta toimipisteissä tarjotaan. Kun toimit ketjun nimellä, asiakkaan kokemus sinun yrityksessäsi vaikuttaa samalla koko ketjun maineeseen.

Konsepti kuvaa, miten liiketoimintaa toteutetaan käytännössä. Siihen voivat kuulua esimerkiksi tuotteet tai palvelut, asiakaspalvelun periaatteet, myynti, markkinointi, toimintaympäristö, järjestelmät ja laadun seuranta. Kaikki konseptin osat eivät välttämättä näy asiakkaalle, mutta ne voivat olla tärkeitä liiketoiminnan yhdenmukaiselle toteutumiselle.

Toimintamallit auttavat sinua ymmärtämään, miten ketjun liiketoimintaa johdetaan ja miten erilaisissa tilanteissa toimitaan. Niiden tarkoituksena on vähentää tarvetta keksiä jokaiseen asiaan oma ratkaisu ja auttaa sinua hyödyntämään ketjussa jo kertynyttä kokemusta.

Tutustumisvaiheessa sinun kannattaa selvittää, kuinka tarkasti konsepti on kuvattu ja millaisessa muodossa saat toimintamallit käyttöösi. Osa tiedoista voi olla luottamuksellisia ja tulla nähtäväksi vasta rekrytointiprosessin myöhemmässä vaiheessa tai salassapitosopimuksen tekemisen jälkeen. Sinun on kuitenkin saatava ennen päätöstä riittävä käsitys siitä, millaiseen kokonaisuuteen olet sitoutumassa.

Konseptin ja brändin käyttäminen tuo sinulle oikeuksia, mutta myös velvollisuuksia. Sinun tulee toteuttaa niitä sovitulla tavalla ja huolehtia siitä, että myös henkilöstösi tuntee omaa työtään koskevat toimintamallit.

Parhaimmillaan toimiva konsepti antaa sinulle selkeän pohjan, jonka varaan voit rakentaa oman yrityksesi arjen. Sinun vastuullasi on tehdä siitä toimivaa omalla alueellasi, omien asiakkaidesi ja henkilöstösi kanssa.

3.2 Perehdytys ja koulutus

Perehdytyksen ja koulutuksen tarkoituksena on auttaa sinua ymmärtämään konsepti ja valmistautumaan oman yrityksesi johtamiseen. Vaikka sinulla olisi aikaisempaa yrittäjäkokemusta tai kokemusta kyseiseltä toimialalta, sinun on silti opittava juuri kyseisen ketjun toimintatavat.

Koulutuksen sisältö ja pituus vaihtelevat ketjuittain. Siihen voivat kuulua esimerkiksi konsepti, tuotteet tai palvelut, asiakaspalvelu, myynti, järjestelmät, talouden seuranta, henkilöstön johtaminen ja päivittäinen toiminta. Osa oppimisesta voi tapahtua koulutustilaisuuksissa ja osa käytännön harjoitteluna toimivassa yksikössä.

Ennen sopimuksen tekemistä sinun kannattaa selvittää, millaisen perehdytyksen saat, kuinka kauan se kestää ja missä se järjestetään. Kysy myös, sisältyykö koulutus liittymismaksuun, mitä mahdollisia matkoista ja majoituksesta aiheutuvia kustannuksia sinulle tulee ja ketkä yrityksestäsi osallistuvat koulutukseen.

Ihmiset oppivat eri tavoin. Voit omaksua asioita parhaiten lukemalla, kuuntelemalla, keskustelemalla tai tekemällä itse. Kerro ketjulle avoimesti, jos tarvitset johonkin asiaan lisää harjoittelua, selkeämmän ohjeen tai toisen tavan käydä asia läpi. Kysymysten esittäminen ei ole merkki siitä, ettet soveltuisi yrittäjäksi.

Kun ketju on valinnut ja hyväksynyt sinut yrittäjäksi, sillä on vastuu antaa sinulle sovittu perehdytys ymmärrettävällä tavalla ja seurata, että olet saanut toiminnan aloittamiseen

tarvittavat valmiudet. Jos perehdytyksen aikana ilmenee oppimiseen tai ymmärtämiseen liittyviä haasteita, niitä tulee käsitellä yhdessä eikä jättää yksin sinun ratkaistavaksesi.

Sinulla on puolestaan vastuu osallistua koulutukseen aktiivisesti, harjoitella, kysyä epäselvistä asioista ja kertoa rehellisesti, jos et vielä hallitse jotakin toiminnan kannalta tärkeää asiaa. Perehdytyksen tarkoituksena ei ole vain suorittaa koulutuspäiviä, vaan varmistaa, että pystyt viemään oppimasi käytäntöön omassa yrityksessäsi.

Yhden asian olen oppinut vuosien aikana hyvin selvästi: mitä paremmin opettelet konseptin, järjestelmät, tuotteet, palvelut, reseptiikan ja muut päivittäiseen toimintaan liittyvät asiat, sitä paremmat edellytykset sinulla on menestyä yrittäjänä. Perehdytykseen käytetty aika ei ole pois liiketoiminnasta, vaan se on valmistautumista oman yrityksesi johtamiseen.

Älä tyydy siihen, että tunnet asiat vain pääpiirteittäin. Kun ymmärrät, miten konseptin eri osat liittyvät toisiinsa ja miksi asiat tehdään sovitulla tavalla, pystyt johtamaan henkilöstöäsi, seuraamaan laatua ja reagoimaan ongelmiin paljon varmemmin. Samalla sinun on helpompi tunnistaa, milloin tarvitset ketjulta lisää tukea.

Selvitä myös, millaista koulutusta saat toiminnan käynnistymisen jälkeen. Konsepti ja toimintaympäristö muuttuvat, uusia järjestelmiä otetaan käyttöön ja osaamista on päivitettävä. Perehdytys ei siksi pääty yrityksen avautumiseen, vaan oppiminen jatkuu koko yhteistyön ajan.

Hyvin toteutettu perehdytys antaa sinulle varmuutta yrityksesi käynnistämiseen ja auttaa välttämään monia alkuvaiheen ongelmia. Samalla se antaa sekä sinulle että ketjulle mahdollisuuden varmistaa, että yhteiset toimintatavat on ymmärretty samalla tavalla.

3.3 Tuki liiketoiminnan käynnistämiseen

Yrityksen käynnistämiseen liittyy paljon tehtäviä, päätöksiä ja aikatauluja. Ketjun tarjoaman tuen tarkoituksena on auttaa sinua valmistautumaan toiminnan aloittamiseen suunnitelmallisesti ja konseptin mukaisesti.

Käynnistämistuen sisältö vaihtelee liiketoimintamallin ja ketjun mukaan. Se voi liittyä esimerkiksi toimipaikkaan, käytännön järjestelyihin, järjestelmiin, hankintoihin, henkilöstöön, markkinointiin tai toiminnan avaamiseen.

Ennen sopimuksen tekemistä sinun kannattaa selvittää mahdollisimman konkreettisesti, missä käynnistämisen vaiheissa ketju auttaa ja mitkä tehtävät kuuluvat sinulle. Selvitä myös, kuka ketjusta toimii yhteyshenkilönäsi, kuinka tiivistä tuki on ennen toiminnan aloittamista ja kuinka pitkään sitä jatketaan käynnistymisen jälkeen.

Ketjun tuki ei poista omaa vastuutasi yrityksen käynnistämisestä. Vastuunjaon tulee olla sinulle selvä jo ennen sopimuksen tekemistä, jotta tiedät, mitä ketju hoitaa ja mistä sinun tulee yrittäjänä itse huolehtia.

Hyvä käynnistämistuki antaa sinulle selkeät lähtökohdat toiminnan aloittamiseen ja varmuuden siitä, keneltä saat apua ensimmäisten vaiheiden aikana.

3.4 Markkinointi, järjestelmät ja yhteiset hankinnat

Ketjun yhteinen markkinointi, järjestelmät ja hankinnat voivat helpottaa yrityksesi toimintaa ja tuoda hyötyjä, joita yksittäisen yrittäjän olisi vaikea saavuttaa yksin. Niiden sisältö ja kustannukset vaihtelevat kuitenkin ketjuittain, joten sinun kannattaa selvittää, mitä juuri kyseisessä ketjussa tehdään yhteisesti.

Ketju voi vastata esimerkiksi brändin tunnettuudesta, yhteisistä kampanjoista, verkkosivuista, sosiaalisen median sisällöistä ja markkinointimateriaaleista. Sinun vastuullasi voi olla paikallinen markkinointi, oman alueesi asiakassuhteet ja ketjun kampanjoiden toteuttaminen omassa toimipisteessäsi.

Selvitä, mitä ketjun yhteiseen markkinointiin kuuluu ja mitä markkinointimaksulla rahoitetaan. Kysy myös, millaista paikallista markkinointia sinulta odotetaan, tarvitsetko siihen erillisen budjetin ja miten ketjun aineistoja saa käyttää.

Markkinointiin kuuluvat nykyään myös sosiaalisen median kanavat, kuten Facebook, Instagram ja TikTok. Ketju voi ylläpitää yhteisiä tilejä ja tuottaa sisältöä koko verkoston käyttöön, mutta sinulta voidaan odottaa myös oman toimipisteesi tai alueesi paikallista näkyvyyttä ja aktiivista sisällöntuotantoa.

Selvitä, mitä kanavia ketju käyttää, kuka vastaa niiden sisällöstä ja millaisia julkaisuja saat tehdä itse. Kysy myös, tarjoaako ketju valmiita kuvia, videoita ja tekstejä sekä edellytetäänkö sinulta omaa ajankäyttöä tai erillistä rahallista panostusta paikalliseen mainontaan.

On tärkeää sopia myös siitä, kuka omistaa paikalliset sosiaalisen median tilit, kenellä on niihin käyttöoikeus ja miten tilien kanssa toimitaan, jos yrittäjä vaihtuu tai yhteistyö päättyy. Ketjun nimellä ja brändillä perustetut tilit eivät ole sama asia kuin yrittäjän omat henkilökohtaiset kanavat.

Sosiaalisen median kanavat ja niiden merkitys muuttuvat nopeasti. Siksi olennaisinta ei ole vain se, missä kanavissa ketju toimii tällä hetkellä, vaan miten se seuraa digitaalisen markkinoinnin kehitystä ja tukee yrittäjiä uusien toimintatapojen käyttöönotossa.

Yhteiset järjestelmät voivat liittyä esimerkiksi myyntiin, ajanvaraukseen, asiakkuuksien hallintaan, talouteen, raportointiin, varastoon tai henkilöstöön. Niiden tarkoituksena on tukea päivittäistä toimintaa ja tuottaa ketjulle sekä yrittäjälle tietoa liiketoiminnan seuraamiseen.

Ennen päätöstä sinun kannattaa selvittää, mitä järjestelmiä sinun on käytettävä, mitä ne maksavat ja sisältyvätkö kustannukset ketjun maksuihin. Kysy myös, millaisen koulutuksen ja käytännön tuen saat järjestelmien käyttöön sekä miten toimitaan mahdollisissa häiriötilanteissa.

Yhteisten hankintojen avulla ketju voi neuvotella tuotteille, raaka-aineille, laitteille tai palveluille parempia ehtoja ja varmistaa samalla konseptin mukaisen laadun. Yrittäjältä voidaan edellyttää sovittujen tuotteiden ja toimittajien käyttämistä, jotta asiakaskokemus säilyy mahdollisimman yhdenmukaisena.

Selvitä, mitkä hankinnat ovat pakollisia, mistä ne tehdään ja miten hinnat määräytyvät. Kysy myös, miten mahdolliset ketjun saamat ostoedut, alennukset, bonukset tai muut toimittajilta saatavat hyödyt käsitellään ja miten ne vaikuttavat yrittäjien kustannuksiin.

Yhteiset ratkaisut toimivat parhaiten silloin, kun ymmärrät niiden tarkoituksen, kustannukset ja oman vastuusi niiden käytössä. Hyvin toteutettuina ne voivat säästää aikaasi, tukea laatua ja auttaa sinua keskittymään oman yrityksesi johtamiseen ja asiakkaisiin.

3.5 Jatkuva tuki ja yhteistyö

Ketjun tuki ei pääty siihen, kun yrityksesi toiminta käynnistyy. Franchisingyhteistyö jatkuu koko sopimuskauden ajan ja voi sisältää esimerkiksi yhteydenpitoa, tapaamisia, koulutusta, toiminnan seurantaa ja yhteistä kehittämistä.

Selvitä ennen sopimuksen tekemistä, millaista jatkuvaa tukea ketju tarjoaa, kuka toimii yhteyshenkilönäsi ja kuinka yhteistyötä käytännössä hoidetaan. Sinun on hyvä tietää, kuinka usein yrittäjiä tavataan, miten toimintaa seurataan ja miten saat ketjuun yhteyden silloin, kun tarvitset tukea.

Toimivaan yhteistyöhön kuuluu myös mahdollisuus antaa ja saada palautetta sekä tuoda esiin havaintoja ja kehitysehdotuksia. Kaikista asioista ei tarvitse olla samaa mieltä, mutta yhteistyön tulisi perustua avoimeen keskusteluun ja siihen, että molemmat osapuolet hoitavat sovitut tehtävänsä.

4. Mistä sinä vastaat franchisingyrittäjänä?

Franchisingyrittäjänä toimit osana ketjua, mutta johdat omaa itsenäistä yritystäsi. Ketjun konsepti, koulutus ja tuki antavat toiminnallesi pohjan, mutta yrittäjänä sinulla on omat selkeät vastuusi.

Tässä luvussa käydään läpi keskeiset asiat, joista vastaat itse: yrityksesi johtaminen, talous ja kannattavuus, henkilöstö, konseptin toteuttaminen, paikallinen myynti ja asiakaskokemus sekä yhteistyö ja raportointi ketjun kanssa.

Mitä paremmin ymmärrät oman vastuusi ja ketjun vastuun välisen rajan jo ennen yrittäjäksi ryhtymistä, sitä realistisemman kuvan saat siitä, millaiseen rooliin olet sitoutumassa.

4.1 Oman yrityksesi johtaminen

Franchisingyrittäjänä olet oman yrityksesi johtaja. Sinun tehtäväsi on huolehtia siitä, että päivittäinen toiminta sujuu, sovitut tehtävät tehdään ja yritys etenee kohti sille asetettuja tavoitteita.

Johtaminen tarkoittaa käytännössä suunnittelua, päätöksentekoa, toiminnan seuraamista ja ongelmiin reagoimista. Vaikka työskentelisit itse asiakaspalvelussa tai muussa käytännön työssä, sinun tulee löytää aikaa myös yrityksesi johtamiseen.

Ketjun toimintamallit auttavat sinua, mutta ne eivät seuraa yrityksesi tilannetta puolestasi. Sinun on tiedettävä, miten myynti, kustannukset, henkilöstö, asiakaspalaute ja muut oman toimintasi kannalta tärkeät asiat kehittyvät.

Hyvä johtaminen ei tarkoita sitä, että olet itse mukana kaikessa tai teet kaikki tehtävät yksin. Voit jakaa vastuuta henkilöstöllesi, mutta sinun tulee varmistaa, että ihmiset tietävät tehtävänsä ja toimivat konseptin mukaisesti. Vastuu kokonaisuudesta säilyy sinulla.

Yrityksen johtaminen vaatii läsnäoloa ja kiinnostusta siihen, mitä toiminnassa todella tapahtuu. Mitä paremmin tunnet oman yrityksesi arjen ja luvut, sitä aikaisemmin pystyt tunnistamaan onnistumiset, kehitystarpeet ja mahdolliset ongelmat.

4.2 Talous ja kannattavuus

Franchisingyrittäjänä vastaat oman yrityksesi taloudesta ja kannattavuudesta. Ketju voi antaa sinulle laskelmia, tunnuslukuja ja tukea talouden seurantaan, mutta yrityksesi taloudellinen tulos ja velvoitteet kuuluvat sinun vastuullesi.

Sinun tulee ymmärtää yrityksesi keskeiset luvut ja seurata säännöllisesti, miten myynti, kustannukset, kannattavuus ja maksuvalmius kehittyvät.

Kirjanpitäjä ja muut asiantuntijat voivat auttaa sinua talouden seurannassa ja suunnittelussa, mutta taloudellista johtamista ei voi kokonaan ulkoistaa. Yrittäjänä sinun on tiedettävä, miten yritykselläsi menee ja reagoitava ajoissa, jos kehitys poikkeaa suunnitellusta.

Taloudellisia lähtökohtia, laskelmia, rahoitusta ja riskejä käsitellään tarkemmin seuraavassa luvussa.

4.3 Henkilöstö ja työnantajavelvoitteet

Jos yrityksesi palkkaa työntekijöitä, toimit heidän työnantajanaan. Ketju voi antaa sinulle henkilöstöä koskevia toimintamalleja ja tukea rekrytointiin tai perehdytykseen, mutta työnantajan vastuu kuuluu sinun yrityksellesi.

Sinun tehtäväsi on huolehtia muun muassa työntekijöiden valinnasta, työsopimuksista, palkoista, työvuoroista, perehdytyksestä, työturvallisuudesta ja muista työnantajalle kuuluvista velvoitteista. Sinun tulee myös varmistaa, että toiminnassa noudatetaan lainsäädäntöä ja sovellettavaa työehtosopimusta.

Henkilöstösi toteuttaa ketjun konseptia käytännössä ja kohtaa asiakkaat usein päivittäin. Siksi työntekijöiden perehdyttäminen ei tarkoita vain työtehtävien opettamista. Heidän tulee ymmärtää myös ketjun palvelulupaus, laatuvaatimukset ja yhteiset toimintatavat.

Voit antaa vastuuta esihenkilölle tai muille työntekijöille, mutta vastuu henkilöstön asianmukaisesta johtamisesta säilyy sinulla työnantajana. Sinun tulee tietää, mitä työpaikalla tapahtuu, puuttua ongelmiin ja huolehtia siitä, että henkilöstöllä on edellytykset tehdä työnsä hyvin.

Ennen yrittäjäksi ryhtymistä sinun kannattaa arvioida, millaista henkilöstöä liiketoiminta tarvitsee ja oletko valmis toimimaan työnantajana. Henkilöstön johtaminen vaikuttaa suoraan asiakaskokemukseen, toiminnan laatuun ja yrityksesi kannattavuuteen.

4.4 Konseptin noudattaminen

Franchisingyrittäjänä vastaat siitä, että ketjun konsepti toteutuu omassa yrityksessäsi sovitulla tavalla. Vastuu koskee sekä omaa toimintaasi että henkilöstösi tekemistä.

Sinun tulee tuntee omaa liiketoimintaasi koskevat toimintamallit ja varmistaa, että myös henkilöstösi ymmärtää ne ja osaa toimia niiden mukaisesti.

Ketjulla on oikeus seurata konseptin toteutumista ja antaa palautetta havaituista poikkeamista. Sinun vastuullasi on käsitellä palaute ja huolehtia sovittujen korjausten viemisestä käytäntöön.

Jos jokin toimintatapa kaipaakin mielestäsi kehittämistä, vie havaintosi ketjun käsiteltäväksi. Yhteiseen konseptiin kuuluvat muutokset tehdään yhteistyössä ketjun kanssa, eivät yksittäisen yrittäjän omalla päätöksellä.

Konseptin johdonmukainen toteuttaminen suojaa yhteistä brändiä ja asiakkaiden luottamusta sekä varmistaa, että kaikki ketjun yrittäjät hyötyvät yhteisesti rakennetusta kokonaisuudesta.

4.5 Paikallinen myynti ja asiakaskokemus

Tunnettu brändi ja ketjun yhteinen markkinointi voivat auttaa asiakkaita löytämään yrityksesi, mutta ne eivät yksin takaa myyntiä. Franchisingyrittäjänä vastaat oman yrityksesi paikallisesta aktiivisuudesta ja asiakaskokemuksesta ketjun kanssa sovittujen toimintatapojen mukaisesti.

Sinun tehtäväsi on huolehtia siitä, että asiakkaat saavat yrityksessäsi ketjun lupaaman palvelun ja että myös henkilöstösi ymmärtää oman merkityksensä asiakaskokemuksen rakentamisessa.

Paikallisessa myynnissä, markkinoinnissa ja viestinnässä sinun tulee noudattaa ketjun brändiä ja yhteisiä ohjeita. Selvitä, mitä sinulta yrittäjänä odotetaan ja missä asioissa voit hyödyntää omaa paikallistuntemustasi ja aloitteellisuuttasi.

Seuraa myös asiakaspalautetta ja reagoi toistuviin havaintoihin. Oman toimipisteesi hyvä asiakaskokemus tukee sekä yrityksesi menestystä että koko ketjun brändiä.

4.6 Raportointi ja yhteistyö ketjun kanssa

Franchisingyrittäjänä sitoudut toimittamaan ketjulle sovitut tiedot oikeassa muodossa ja ajallaan. Raportointi voi koskea esimerkiksi myyntiä, kustannuksia, henkilöstöä, asiakaspalautetta ja muita liiketoiminnan seuraamisen kannalta olennaisia asioita.

Selvitä jo ennen sopimuksen tekemistä, mitä tietoja ketjulle raportoidaan, kuinka usein niitä toimitetaan ja millaisia järjestelmiä raportoinnissa käytetään. Kysy myös, miten ketju hyödyntää saamiaan tietoja ja millaista palautetta yrittäjälle niiden perusteella annetaan.

Yhteistyöhön kuuluu osallistuminen sovittuihin tapaamisiin, koulutuksiin ja yhteisiin kehittämistoimiin. Sinulta voidaan odottaa aktiivisuutta, rakentavaa palautetta ja valmiutta viedä yhdessä sovittuja asioita käytäntöön. Samalla sinulla on oikeus odottaa ketjulta selkeää viestintää, sovittujen velvollisuuksien noudattamista ja mahdollisuutta tulla kuulluksi omaan liiketoimintaasi vaikuttavissa asioissa.

Tärkeät keskustelut, sovitut toimenpiteet ja vastuut kannattaa tarvittaessa vahvistaa kirjallisesti. Selkeä dokumentointi vähentää väärinkäsityksiä ja auttaa molempia osapuolia palaamaan myöhemmin siihen, mitä on sovittu.

Hyvä franchisingyhteistyö ei tarkoita sitä, että kaikesta ollaan aina samaa mieltä. Olennaisempaa on, että tieto kulkee molempiin suuntiin, asioista voidaan keskustella avoimesti ja sovituista asioista pidetään kiinni.

5. Taloudellinen vastuu ja riskit

Franchisingyrittäjäys vaatii taloudellista panostusta ja valmiutta kantaa yrittäjyyteen kuuluvaa riskiä. Valmis konsepti, tunnettu brändi ja ketjun tarjoama tuki voivat antaa liiketoiminnalle hyvän lähtökohdan, mutta ne eivät poista yrittäjän taloudellista vastuuta eivätkä takaa toiminnan kannattavuutta.

Ennen päätöstä sinun tulee ymmärtää, kuinka paljon rahaa yrityksen käynnistäminen tai valmiin liiketoiminnan ostaminen vaatii, miten toiminta rahoitetaan ja millaisella myynnillä yrityksellä on realistiset edellytykset olla kannattava.

Yhtä tärkeää on arvioida omaa taloudellista kantokykyäsi. Kaikki ei välttämättä etene suunnitelmien mukaan, joten päätöksen tulee kestää myös tilanteita, joissa myynti käynnistyy odotettua hitaammin tai kustannukset ovat arvioitua suuremmat.

Tässä luvussa tarkastellaan franchisingyrittäjyyden keskeisiä taloudellisia kysymyksiä ja sitä, mitä sinun kannattaa selvittää ennen lopullista investointipäätöstä.

5.1 Alkuinvestointi ja käyttöpääoma

Alkuinvestointi tarkoittaa rahamäärää, joka tarvitaan yrityksen perustamiseen, valmiin liiketoiminnan ostamiseen tai toiminnan käynnistämiseen ketjun konseptin mukaisesti. Sen suuruus riippuu toimialasta, konseptista, toimipaikasta ja siitä, aloitatko kokonaan uuden yrityksen vai ostatko jo toimivan liiketoiminnan.

Investointiin voivat kuulua esimerkiksi liittymismaksu, toimitilan remontointi, kalusteet, koneet, laitteet, järjestelmät, alkuvarasto, luvat, vakuudet ja toiminnan avaamiseen liittyvät kulut. Palveluliiketoiminnassa investointi voi olla pienempi kuin toimitilaa ja kalliita laitteita vaativassa liiketoiminnassa, mutta myös silloin kaikki kustannukset tulee selvittää huolellisesti.

Alkuinvestoinnin lisäksi tarvitset käyttöpääomaa. Sillä maksetaan yrityksen juoksevia kuluja ennen kuin myyntitulot riittävät kattamaan ne. Tällaisia kuluja voivat olla esimerkiksi palkat, vuokrat, ostot, verot, vakuutukset, lainojen maksut, ketjun maksut ja muut toiminnan jatkuvat menot.

Yksi tavallisimmista virheistä on arvioida alkuinvestointi kohtuullisen tarkasti mutta varata liian vähän käyttöpääomaa. Yrityksen käynnistyminen voi kestää suunniteltua kauemmin, myynti voi kehittyä odotettua hitaammin ja alkuvaiheessa voi tulla ennakoimattomia menoja. Siksi laskelmissa on hyvä olla myös riittävä varaus yllätyksiä varten.

Selvitä ketjulta, mihin ilmoitettu investointiarvio perustuu ja mitä siihen sisältyy. Kysy myös, mitä kustannuksia arvion ulkopuolelle jää ja millaisia eroja ketjun eri toimipaikkojen käynnistämiskustannuksissa on ollut.

Jos ostat toimivan yrityksen, selvitä kauppahinnan lisäksi mahdolliset korjaukset, uusimiset, varaston täydentäminen ja muut investoinnit, joita liiketoiminnan jatkaminen edellyttää.

Riittävä käyttöpääoma antaa yrityksellesi aikaa rakentaa myyntiä ja selviytyä myös siitä, ettei toiminta käynnisty aivan suunnitelmien mukaisesti.

5.2 Liittymismaksu ja jatkuvat maksut

Franchisingketjuun liittymisestä maksetaan yleensä liittymismaksu. Se maksetaan tavallisesti ensimmäisen franchisingsopimuksen yhteydessä ja voi sisältää esimerkiksi oikeuden liittyä ketjuun, konseptin käyttöön liittyviä aineistoja, alkukoulutusta ja tukea toiminnan käynnistämiseen.

Liittymismaksua ei kuitenkaan pidä automaattisesti ajatella maksuna, joka maksetaan vain kerran koko yrittäjyyden aikana. Joissakin ketjuissa uuden sopimuskauden tekemiseen voi liittyä uusi maksu, joka voi olla esimerkiksi tietty osuus alkuperäisestä liittymismaksusta. Käytännöt vaihtelevat ketjuittain, joten selvitä jo ennen ensimmäisen sopimuksen tekemistä, liityykö mahdolliseen jatkosopimukseen uusi liittymismaksu tai erillinen uusimismaksu.

Selvitä myös tarkasti, mitä liittymismaksuun sisältyy ja mistä palveluista, koulutuksista, materiaaleista tai hankinnoista maksat erikseen.

Liittymismaksun lisäksi yrittäjä maksaa yleensä jatkuvaa yhteistyömaksua. Se voidaan määritellä prosenttina liikevaihdosta, kiinteänä kuukausimaksuna tai näiden yhdistelmänä. Maksulla rahoitetaan ketjun toimintaa ja yrittäjille tarjottavia palveluja, kuten konseptin kehittämistä, neuvontaa, koulutusta, seurantaa ja yhteisiä järjestelmiä.

Ketjulla voi olla myös erillinen markkinointimaksu, jolla rahoitetaan yhteistä markkinointia ja näkyvyyttä. Selvitä, miten maksu määräytyy, mihin sitä käytetään ja mitä paikallista markkinointia sinun odotetaan tekevän omalla kustannuksellasi. Lisäksi maksettavaksi voi tulla esimerkiksi järjestelmiin, ohjelmistoihin, koulutuksiin tai muihin ketjun palveluihin liittyviä maksuja.

Pelkkä prosentti tai euromäärä ei vielä kerro maksujen todellista vaikutusta. Laske, kuinka paljon maksuja kertyy arvioidulla myynnillä ja miten ne vaikuttavat yrityksesi kannattavuuteen ja sinulle jäävään tuloon. Liikevaihtoon perustuva maksu maksetaan yleensä myynnistä myös silloin, kun yrityksesi tulos on tappiollinen.

Maksuja ei kuitenkaan pidä tarkastella vain kustannuksina. Arvioi myös, mitä saat niiden vastineeksi ja ovatko maksut kokonaisuutena suhteessa ketjun tarjoamaan konseptiin, brändiin, tukeen ja muihin palveluihin.

5.3 Myynti, kulut ja kannattavuus

Yrityksen myynti kertoo, kuinka paljon tuotteita tai palveluja asiakkaat ostavat, mutta se ei vielä kerro, kuinka paljon yritykselle jää rahaa. Franchisingyrittäjänä sinun on ymmärrettävä myynnin lisäksi yrityksesi kustannusrakenne ja se, millaisella myyntitasolla liiketoiminta muuttuu kannattavaksi.

Myynnistä maksetaan ensin yrityksen toimintaan liittyvät kulut. Niitä voivat olla esimerkiksi tuotteiden ja materiaalien hankinnat, palkat ja henkilöstökulut, vuokra, sähkö, vakuutukset, järjestelmät, kirjanpito, markkinointi, rahoituskulut sekä ketjulle maksettavat maksut. Kustannusrakenne vaihtelee toimialan ja liiketoimintamallin mukaan, joten sinun tulee ymmärtää juuri sen yrityksen keskeiset kulut, johon olet ryhtymässä.

Kaikki kustannukset eivät käyttäydy samalla tavalla. Osa kuluista syntyy lähes riippumatta siitä, kuinka paljon yrityksesi myy. Esimerkiksi vuokra, vakuutukset ja monet järjestelmäkulut voivat pysyä melko samoina kuukaudesta toiseen. Osa kustannuksista puolestaan kasvaa myynnin mukana, kuten tuotteiden hankinnat, maksuliikennekulut ja usein myös osa ketjulle maksettavista maksuista.

Sinun kannattaa selvittää, kuinka suuri myynti yrityksesi tarvitsee kattaakseen kaikki kulunsa. Kun tunnet yrityksesi kustannukset ja katteen, pystyt arvioimaan, kuinka paljon sinun täytyy myydä päivässä, viikossa ja kuukaudessa ennen kuin liiketoiminnasta alkaa jäädä tulosta.

Yhtä tärkeää on ymmärtää, mistä myynti käytännössä muodostuu. Ravintolassa tai myymälässä olennaisia voivat olla esimerkiksi asiakasmäärä, keskiostos ja aukiolopäivät. Palveluliiketoiminnassa tärkeitä voivat olla asiakasmäärä, laskutettavan työn määrä, palveluiden hinnat ja käytettävissä oleva työaika.

Kun ymmärrät, mistä yrityksesi myynti, kate ja kustannukset muodostuvat, sinulla on pohja arvioida liiketoiminnan kannattavuutta ja tehdä omat taloudelliset laskelmasi.

5.4 Rahoitus ja oma taloudellinen kantokyky

Harva franchisingyritys käynnistyy kokonaan ilman ulkopuolista rahoitusta. Tarvitset yleensä omaa pääomaa ja sen lisäksi mahdollisesti pankkilainaa, Finnveran rahoitusta, leasingrahoitusta tai muita yritysrahoituksen ratkaisuja. Käytettävissä olevat vaihtoehdot riippuvat investoinnin määrästä, liiketoiminnasta, omasta taloudellisesta tilanteestasi ja rahoittajan arviosta.

Rahoitusta hakiessasi sinulta voidaan edellyttää omaa rahallista panosta, vakuuksia tai henkilökohtaisia sitoumuksia. Selvitä aina tarkasti, mistä veloista ja vastuista sitoudut henkilökohtaisesti vastaamaan. Yrityksen rahoitus ei välttämättä tarkoita sitä, että taloudellinen riskisi rajoittuisi vain yritykseen sijoittamaasi rahaan.

Oman pääoman määrä vaikuttaa myös siihen, kuinka paljon yrityksen on kestettävä lainanhoitokuluja heti toiminnan alusta lähtien. Mitä suurempi osa investoinnista rahoitetaan velalla, sitä enemmän yrityksen kassavirrasta tarvitaan korkojen ja lainojen lyhennysten maksamiseen.

Rahoitussuunnitelmaa ei siksi kannata rakentaa vain sen varaan, kuinka suuren lainan voit saada. Olennaisempaa on arvioida, kuinka suuren lainan yrityksen liiketoiminta pystyy realistisesti maksamaan takaisin.

Tarkastele rahoitusta yhdessä myyntiä ja kannattavuutta koskevien laskelmien kanssa. Selvitä, kuinka paljon yrityksen kassaan jää rahaa kaikkien normaalien kulujen jälkeen ja riittääkö se myös lainojen lyhennyksiin, korkoihin, investointeihin sekä omaan toimeentuloosi.

Arvioi myös, kuinka paljon omaa rahaa olet valmis sijoittamaan ja mahdollisesti menettämään ilman, että henkilökohtainen taloutesi vaarantuu kohtuuttomasti. Yrittäjyyteen kuuluu taloudellinen riski, mutta riskin määrän tulee olla sellainen, että olet ymmärtänyt sen ja tehnyt päätöksesi tietoisesti.

Älä sijoita yritykseen automaattisesti kaikkea käytettävissä olevaa rahaa. Yrityksen käyttöpääoman lisäksi myös omassa henkilökohtaisessa taloudessasi on hyvä olla riittävä puskuri. Yrityksestä saatava tulo voi ensimmäisinä kuukausina olla arvioitua pienempi tai jäädä kokonaan saamatta.

Jos yrityksesi taloudellinen tilanne vaikuttaa myös perheesi toimeentuloon, keskustele rahoituksesta ja riskeistä avoimesti kotona. On tärkeää, että myös läheisesi ymmärtävät, mihin mahdolliset säästöt, vakuudet tai henkilökohtaiset takaukset liittyvät ja millaisia vaikutuksia niillä voi olla perheen talouteen.

Olen nähnyt vuosien aikana myös tilanteita, joissa yritystoiminnan käynnistyttyä yrittäjän suhtautuminen rahaan muuttuu liian nopeasti. Kun yrityksen pankkitilille alkaa tulla myyntituloja, voi syntyä tunne siitä, että rahaa on paljon ja oma taloudellinen tilanne on yhtäkkiä parempi kuin ennen yrittäjyyttä.

Tässä vaiheessa on syytä olla erityisen tarkkana.

Yrityksen pankkitilillä oleva raha ei ole sama asia kuin yrittäjän oma käytettävissä oleva raha. Tilillä olevasta summasta on vielä maksettava esimerkiksi palkat, verot, arvonlisäverot, vuokrat, ostolaskut, lainojen lyhennykset, ketjun maksut ja monet muut yrityksen velvoitteet.

Olen urani aikana nähnyt useamman kerran tilanteita, joissa uusi yrittäjä on yritystoiminnan alettua hankkinut esimerkiksi kalliin auton tai tehnyt suuren henkilökohtaisen asumiseen liittyvän investoinnin, vaikka yrityksen talous ei olisi vielä ollut riittävän vakiintunut. Tällaiset päätökset voivat lisätä henkilökohtaisia menoja juuri siinä vaiheessa, kun yritys tarvitsee kaikkein eniten taloudellista liikkumavaraa.

Ensimmäiset vuodet kannattaa mieluummin käyttää yrityksen talouden vahvistamiseen, riittävän puskurin rakentamiseen ja oman toimeentulon pitämiseen realistisella tasolla. Kun liiketoiminta on osoittanut kannattavuutensa ja kassavirta on vakiintunut, myös henkilökohtaista taloutta koskevia suurempia päätöksiä on huomattavasti turvallisempaa tehdä.

Hyvä nyrkkisääntö on tämä: älä tee henkilökohtaisia kulutuspäätöksiä sen perusteella, paljonko yrityksen tilillä juuri tänään näkyy rahaa. Tee ne sen perusteella, mitä yritys pystyy pitkällä aikavälillä turvallisesti maksamaan sinulle kaikkien velvoitteidensa jälkeen.

Rahoittajan myönteinen päätös on luonnollisesti tärkeä osa yrityksen käynnistämistä, mutta sitä ei pidä tulkita takeeksi liiketoiminnan onnistumisesta. Rahoittaja arvioi hanketta omista lähtökohdistaan. Lopullinen vastuu investointipäätöksestä ja siihen liittyvän riskin hyväksymisestä on sinulla.

Käy rahoitussuunnitelma läpi tarvittaessa kirjanpitäjän, yritysneuvojan, rahoittajan tai muun asiantuntijan kanssa. Kysy, jos et ymmärrä jotakin laskelman, vakuuden, takauksen tai lainaehtojen kohtaa. Älä allekirjoita rahoitukseen liittyviä sitoumuksia, joiden merkitystä et ymmärrä.

Hyvä rahoitussuunnitelma antaa yrityksellesi riittävän taloudellisen lähtökohdan myös silloin, kun toiminta ei käynnisty aivan suunnitelmien mukaisesti. Tavoitteena ei ole poistaa yrittäjyyteen kuuluvaa riskiä, vaan varmistaa, että sen määrä on suhteessa sekä liiketoiminnan mahdollisuuksiin että omaan taloudelliseen kantokykyysi.

5.5 Taloudellisten laskelmien arviointi

Ketju voi antaa sinulle liiketoimintaa koskevia laskelmia, budjetteja tai esimerkkejä muiden toimipisteiden tunnusluvuista. Ne voivat olla hyödyllisiä lähtötietoja, mutta niiden perusteella ei pidä tehdä investointipäätöstä sellaisenaan.

Tee aina myös omat laskelmasi.

Oman laskelmasi tulee perustua siihen yritykseen, jota juuri sinä olet perustamassa tai ostamassa. Ota huomioon toimipaikka, vuokra, henkilöstön tarve, palkkataso, rahoitus, ketjun maksut, tuotteiden ja palvelujen kustannukset, markkinointi sekä kaikki muut kyseiseen liiketoimintaan liittyvät kulut.

Arvioi laskelmissa myös oma työpanoksesi realistisesti. Mieti, kuinka paljon aiot itse työskennellä yrityksessä ja mikä tämän työn arvo on. Yrittäjän tekemä työ ei ole ilmaista, vaikka siitä ei ensimmäisinä kuukausina pystyittäisikään maksamaan täyttä korvausta.

Pohdi samalla, kuinka paljon rahaa tarvitset omaan toimeentuloosi. Jos toimit osakeyhtiön kautta, rahaa voidaan tilanteesta riippuen nostaa esimerkiksi palkkana ja myöhemmin mahdollisesti osinkoina. Käytännöt ja verotus riippuvat yrityksesi tilanteesta ja yritysmuodosta, joten nämä asiat kannattaa suunnitella kirjanpitäjän tai muun asiantuntijan kanssa. Olennaista on, että yrityksen laskelmissa huomioidaan myös se, että yrittäjän on jossain vaiheessa saatava yrityksestään toimeentulonsa.

Älä tee vain yhtä laskelmaa. Tee useita erilaisia vaihtoehtoja.

Laadi ensin realistinen peruslaskelma siitä, miten arvioit liiketoiminnan normaalisti kehittyvän. Tee sen lisäksi varovaisempi laskelma, jossa myynti jää odotettua pienemmäksi tai kustannukset ovat arvioitua suuremmat. Tee myös laskelma siitä, mikä on pienin myyntitaso, jolla yritys vielä pystyy selviytymään kaikista velvoitteistaan.

Tämä minimilaskelma on erittäin tärkeä. Sinun pitäisi tietää, kuinka paljon yrityksen on vähintään myytävä kuukaudessa, jotta se pystyy maksamaan palkat, vuokrat, ostot, verot, rahoituksen, ketjun maksut ja muut kulut. Samalla sinun tulee arvioida, jääkö tämän jälkeen mitään yrittäjän omaan toimeentuloon.

Voit tehdä myös tavoitelaskelman, joka näyttää, millaiseen myyntiin ja tulokseen haluat liiketoiminnan kehittyvän. Tavoitelaskelmaa ei kuitenkaan pidä sekoittaa päätöksenteon pohjana olevaan realistiseen laskelmaan. Yrityksen pitää pystyä toimimaan myös silloin, kun kaikki ei mene parhaalla mahdollisella tavalla.

Tarkastele laskelmissa ainakin muutamaa erilaista tilannetta: mitä tapahtuu, jos myynti jää suunniteltua pienemmäksi, asiakasmäärä kehittyy hitaammin, palkkakustannukset kasvavat, vuokra tai muut kustannukset nousevat tai yritykseen tulee ennakkoimattomia menoja.

Jos jo melko pieni muutos myynnissä tai kustannuksissa tekee yrityksestä tappiollisen tai aiheuttaa maksuvaikeuksia, sinun kannattaa pysähtyä miettimään, onko taloudellinen liikkumavara riittävä.

Jos ketju antaa sinulle laskelmia, selvitä aina myös, mihin niiden luvut perustuvat. Ovatko ne toteutuneita lukuja vai ennusteita? Minkä paikkakunnan, toimipisteen tai ajanjakson perusteella ne on laadittu? Sisältävätkö henkilöstökulut yrittäjän oman työpanoksen? Onko mukaan laskettu kaikki ketjulle maksettavat maksut, rahoituskulut ja tarvittavat investoinnit?

Jos olet ostamassa jo toimivaa yritystä, vertaa myyjän toteutuneita lukuja omiin laskelmiisi. Älä oletta, että pystyt jatkamaan toimintaa täsmälleen samalla kustannusrakenteella kuin aikaisempi yrittäjä. Hänen työpanoksensa, palkkansa, henkilöstönsä, rahoituksensa tai muut järjestelynsä voivat olla erilaisia kuin sinun.

Käy omat laskelmasi läpi myös ulkopuolisen asiantuntijan kanssa. Kirjanpitäjä, rahoittaja tai yritysneuvoja voi auttaa sinua tunnistamaan oletuksia ja kustannuksia, joita et ehkä itse ole huomannut.

Hyvä laskelma ei kerro sinulle varmasti, mitä tulevaisuudessa tapahtuu. Sen tehtävänä on auttaa sinua ymmärtämään, millaisella myynnillä yrityksesi pärjää, kuinka paljon sillä on varaa vastoinikäymisiin ja pystyykö liiketoiminta pitkällä aikavälillä tuottamaan myös sinulle kohtuullisen toimeentulon.

Mitä useamman realistisen vaihtoehdon olet laskenut ennen päätöstäsi, sitä paremmin tiedät, millaisen taloudellisen riskin olet ottamassa.

5.6 Mitä tapahtuu, jos myynti ei kehity suunnitellusti?

Kaikki liiketoiminta ei käynnisty suunnitellulla tavalla. Jos myynti jää tavoitteesta, olennaista on tunnistaa tilanne ajoissa ja selvittää, mistä poikkeama johtuu.

Vertaa toteutunutta myyntiä, katetta, kustannuksia ja kassatilannetta tekemiisi laskelmiin. Näin pystyt arvioimaan, kuinka merkittävä poikkeama on ja kuinka nopeasti siihen pitää reagoida.

Seuraavaksi selvitä syy. Onko asiakkaita liian vähän, onko keskiostos odotettua pienempi, onko paikallinen tunnettuus heikko vai liittyykö ongelma esimerkiksi tuotteeseen, palveluun, asiakaskokemukseen, henkilöstöön tai kustannusrakenteeseen? Eri syyt vaativat erilaisia ratkaisuja.

Ota tilanne ajoissa esille myös ketjun kanssa. Ketjulla voi olla kokemusta vastaavista tilanteista muissa toimipisteissä ja mahdollisuus auttaa esimerkiksi myynnin, markkinoinnin, kustannusten, henkilöstön tai toimintatapojen tarkastelussa. Vastuu tarvittavista päätöksistä ja niiden toteuttamisesta säilyy kuitenkin sinulla yrittäjänä.

Älä leikkaa kustannuksia automaattisesti vain siksi, että myynti on jäänyt tavoitteesta. Esimerkiksi henkilöstön, markkinoinnin tai aukioloaikojen vähentäminen voi pienentää menoja mutta samalla heikentää palvelua ja vähentää myyntiä entisestään. Toimenpiteiden tulee perustua siihen, missä todellinen ongelma on.

Seuraa erityisen tarkasti yrityksen maksuvalmiutta ja sitä, kuinka pitkään käyttöpääoma riittää. Jos yritys tekee tappiota kuukausi toisensa jälkeen, sinun tulee tietää, kuinka kauan pystyt rahoittamaan toimintaa nykyisellä tasolla.

Jos maksuvalmius alkaa heikentyä, ota ajoissa yhteyttä kirjanpitäjään, rahoittajaan ja tarvittaessa muihin asiantuntijoihin. Mitä aikaisemmin tilanteeseen reagoidaan, sitä enemmän vaihtoehtoja yleensä on käytettävissä.

Yrittäjän sitkeys on tärkeää, mutta se ei tarkoita kannattamattoman toiminnan jatkamista loputtomasti. Mieti jo ennen yrityksen käynnistämistä, millä myynnin, tuloksen, kassan tai käytettävissä olevan rahoituksen tasolla pysähdyt arvioimaan tilannetta perusteellisesti uudelleen.

Tällaisten rajojen määrittelemine ei ole epäonnistumiseen valmistautumista. Se on vastuullista riskienhallintaa.

6. Yrittäjäksi hakeutuminen

Kun löydät kiinnostavan franchisingketjun, alkaa tutustumisprosessi, jonka aikana saat lisää tietoa ketjusta, liiketoiminnasta ja yrittäjyysmahdollisuudesta.

Prosessi etenee yleensä vaiheittain ensimmäisestä yhteydenotosta tarkempaan tutustumiseen, taloudellisten edellytysten selvittämiseen ja lopulta mahdolliseen päätökseen yhteistyöstä.

Tässä vaiheessa sinun tehtäväsi ei ole vain vakuuttaa ketjua omasta sopivuudestasi. Yhtä tärkeää on käyttää prosessi siihen, että selvität, onko kyseinen liiketoiminta ja ketju sinulle oikea vaihtoehto.

Tavoitteena ei ole päästä mahdollisimman nopeasti sopimukseen, vaan saada riittävästi tietoa hyvän päätöksen tekemiseksi.

6.1 Ensimmäinen yhteydenotto

Ensimmäinen yhteydenotto franchisingketjuun voi tapahtua esimerkiksi ketjun verkkosivujen, yrittäjähakemuksen, yrittäjyysportaalin, ilmoituksen tai suoran yhteydenoton kautta.

Sinulta voidaan pyytää aluksi perustietoja taustastasi, nykyisestä tilanteestasi ja siitä, miksi olet kiinnostunut juuri kyseisestä yrittäjyysmahdollisuudesta. Joissakin ketjuissa täytetään hakemus tai kyselylomake ennen ensimmäistä keskustelua.

Ole alusta lähtien avoin ja rehellinen tilanteestasi, tavoitteistasi ja suunnitelmistasi. Kerro myös sellaisista aikaisempaan työuraasi, yrittäjyyteesi tai taloudelliseen tilanteeseesi liittyvistä asioista, joilla voi olla merkitystä uuden yrityksen perustamiseen, rahoitukseen tai yhteistyöhön.

Kaiken tarvitsemasi osaamisen ei tarvitse olla valmiina. Ketju voi kouluttaa sinut konseptiin, järjestelmiin, tuotteisiin, palveluihin ja toimintatapoihin. Avoimuutta ja rehellisyyttä ei kuitenkaan voida korvata koulutuksella.

Älä yritä antaa itsestäsi sellaista kuvaa, jonka arvelet ketjun haluavan nähdä. Jos tavoitteesi, käytettävissä oleva työaikasi, oma työpanoksesi tai taloudelliset mahdollisuutesi eivät vastaa ketjun odotuksia, asia on parempi tunnistaa mahdollisimman aikaisin.

Valmistaudu myös itse kysymään. Ensimmäisessä keskustelussa sinun ei tarvitse selvittää kaikkea, mutta sinun kannattaa saada riittävä käsitys siitä, mitä yrittäjyys kyseisessä ketjussa tarkoittaa, millaista omaa työpanosta odotetaan, kuinka suuri investointi on suunnilleen ja miten prosessi etenee.

Taloudellisista lähtökohdistasi voidaan kysyä jo tässä vaiheessa. Tarkoituksena on varmistaa riittävän aikaisin, että liiketoiminnan rahoittamiseen on realistisia mahdollisuuksia.

Kiinnitä huomiota myös siihen, miten keskustelu etenee. Saatko kysymyksiisi vastauksia ja kerrotaanko seuraavista vaiheista ymmärrettävästi?

Ensimmäisen yhteydenoton jälkeen sinun ei tarvitse vielä tietää, haluatko ryhtyä kyseisen ketjun yrittäjäksi. Tässä vaiheessa riittää, että arvioit, onko liiketoiminta niin kiinnostava ja omiin lähtökohtiisi sopiva, että siihen kannattaa tutustua tarkemmin.

6.2 Tutustuminen ketjuun ja liiketoimintaan

Kun ensimmäisten keskustelujen perusteella kiinnostus on molemminpuolista, alkaa tarkempi tutustuminen ketjuun ja sen liiketoimintaan. Tässä vaiheessa sinun tehtäväsi on muodostaa mahdollisimman realistinen kuva siitä, millaiseen yritystoimintaan olet mahdollisesti ryhtymässä.

Markkinointimateriaalit ja ketjun verkkosivut antavat sinulle perustietoa, mutta yrittäjäksi ryhtymistä ei kannata arvioida vain niiden perusteella. Sinun on tärkeää ymmärtää myös liiketoiminnan käytännön arkea.

Jos mahdollista, käy tutustumassa toimivaan yksikköön. Seuraa, millaisia asiakkaita siellä käy, miten toiminta on järjestetty, kuinka paljon henkilöstöä tarvitaan ja millainen yrittäjän rooli käytännössä on. Asiakaspalveluliiketoiminnassa toimintaa kannattaa nähdä myös silloin, kun siellä on kiirettä, ei vain rauhallisena hetkenä.

Palveluliiketoiminnassa tutustuminen voi tarkoittaa esimerkiksi työn tekemisen seuraamista, käytettävien järjestelmien näkemistä ja keskustelua siitä, miten asiakkaat hankitaan, miten työ organisoidaan ja mistä yrittäjän tavallinen työpäivä muodostuu.

Kysy itseltäsi, pystytkö kuvittelemaan itsesi tekemässä tätä työtä ja johtamassa tätä liiketoimintaa myös tavallisena maanantaina, ei vain silloin, kun yrittäjyys tuntuu uudelta ja innostavalta.

Pyydä ketjua kuvaamaan yrittäjän arkea mahdollisimman käytännönläheisesti. Kuinka paljon yrittäjän odotetaan olevan itse mukana toiminnassa? Millaisia työpäivät tavallisesti ovat? Kuinka paljon aikaa kuluu asiakastyöhön, henkilöstön johtamiseen, myyntiin, markkinointiin, talouden seurantaan ja muihin yrittäjän tehtäviin?

Tutustu myös ihmisiin, joiden kanssa tekisit yhteistyötä. Selvitä, kuka toimii yrittäjien yhteyshenkilönä ja miten ketjun käytännön johtaminen ja yhteydenpito yrittäjien kanssa on järjestetty. Yhteistyö ei tapahdu vain brändin kanssa, vaan niiden ihmisten kanssa, jotka ketjua johtavat ja kehittävät.

Prosessin edetessä saat yleensä yhä yksityiskohtaisempaa tietoa liiketoiminnasta. Osa tiedoista voi olla liikesalaisuuksia tai muuten luottamuksellisia, joten sinua voidaan pyytää allekirjoittamaan salassapitosopimus ennen niiden luovuttamista. Salassapitovelvollisuuteen tulee suhtautua vakavasti, eikä saamiasi luottamuksellisia tietoja saa käyttää muuhun tarkoitukseen tai jakaa eteenpäin.

Tee tutustumisen aikana muistiinpanoja ja kirjaa mieleesi tulevat kysymykset. Kun saat lisää tietoa, myös uusia kysymyksiä syntyy. Palaa aikaisemmin käsiteltyihin asioihin, jos jokin jäi epäselväksi.

Tutustumisen tarkoituksena ei ole etsiä ketjusta virheitä eikä vakuuttaa itseäsi siitä, että sinun täytyy päästä mukaan. Tarkoituksena on ymmärtää mahdollisimman realistisesti, millaista tämän liiketoiminnan yrittäjänä toimiminen käytännössä olisi.

6.3 Sinun ja ketjun molemminpuolinen arviointi

Franchisingyrittäjän valinta on molemminpuolinen prosessi. Ketju arvioi, sopivatko sinun taustasi, tavoitteesi, toimintatapasi ja taloudelliset edellytyksesi kyseiseen konseptiin. Samalla sinun tehtäväsi on arvioida, sopivatko ketju, liiketoimintamalli ja yhteistyön tapa sinulle.

Tätä kannattaa ajatella pitkäaikaisen yhteistyökumppanin valintana. Franchisingsopimus tehdään usein useiksi vuosiksi, joten päätöstä ei pidä tehdä vain sen perusteella, että liiketoiminta vaikuttaa kiinnostavalta tai ensimmäiset keskustelut sujuvat hyvin.

Ketju voi arvioida esimerkiksi motivaatiosi, yrittäjävalmiuksiasi, osaamistasi, johtamistapaasi, yhteistyökykyäsi, taloudellisia mahdollisuuksiasi ja sitä, kuinka valmis olet sitoutumaan yhteiseen konseptiin. Eri ketjut painottavat eri asioita, eikä yhtä kaikille franchisingyrittäjille sopivaa profiilia ole olemassa.

Arvioinnin tarkoituksena ei pitäisi olla etsiä sinusta virheitä. Tavoitteena on selvittää, ovatko sinun lähtökohtasi ja ketjun odotukset riittävän hyvin yhteensopivia pitkäaikaista yhteistyötä varten.

Ole tässä vaiheessa edelleen avoin omista tavoitteistasi ja tilanteestasi. Jos jokin asia on muuttunut ensimmäisten keskustelujen jälkeen, kerro siitä.

Arvioi myös itse ketjua vähintään yhtä huolellisesti. Luotatko siihen tietoon, jota olet saanut? Ovatko vastaukset olleet johdonmukaisia ja riittävän avoimia? Ymmärrätkö, mitä ketju sinulta odottaa ja mitä voit itse odottaa ketjulta?

Kiinnitä huomiota myös siihen, miten ketjun ihmiset toimivat käytännössä. Onko yhteydenpito selkeää? Pidetäänkö sovituista asioista kiinni? Saatko kysymyksiisi vastauksia? Tuntuuko siltä, että sinua kohdellaan mahdollisena pitkäaikaisena yhteistyökumppanina?

Kaikesta ei tarvitse olla samaa mieltä. Pitkässä yhteistyösuhteessa tulee väistämättä tilanteita, joissa näkemykset eroavat toisistaan. Olennaisempaa on arvioida, pystyttekö keskustelemaan vaikeistakin asioista avoimesti, asiallisesti ja ratkaisua etsien.

Pohdi myös, sopiiko ketjun tapa johtaa verkostoa sinulle. Jotkut ketjut ohjaavat toimintaa hyvin tarkasti, toisissa yrittäjällä on enemmän vapautta sovittujen rajojen sisällä. Kumpikaan tapa ei ole automaattisesti parempi, mutta sen pitää sopia omaan tapaasi toimia.

Prosessin aikana sinulle voidaan tarjota mahdollisuus keskustella myös ketjussa jo toimivan yrittäjän kanssa. Nykyisten yrittäjien kokemusten hyödyntämistä käsitellään tarkemmin luvussa 8.2.

Jos prosessin aikana huomaat, etteivät omat tavoitteesi, toimintatapasi tai odotuksesi sovi yhteen ketjun kanssa, prosessin päättäminen voi olla molemmille osapuolille oikea ratkaisu. Se ei tarkoita epäonnistumista.

Sama koskee ketjua. Ketju voi päätyä siihen, ettei yhteistyölle ole riittäviä edellytyksiä. Vastuullinen ketju uskaltaa tehdä myös kielteisen päätöksen, jos se arvioi, ettei yrittäjyys kyseisessä konseptissa olisi sinulle tai ketjulle hyvä ratkaisu.

Parhaimmillaan molemminpuolinen arviointi johtaa tilanteeseen, jossa kumpikaan osapuoli ei vain halua tehdä sopimusta, vaan molemmat ymmärtävät, miksi yhteistyölle on hyvät edellytykset.

6.4 Taloudellisten edellytysten selvittäminen

Taloudelliset edellytykset kannattaa selvittää riittävän aikaisin yrittäjäksi hakeutumisen aikana. Ei ole sinun eikä ketjun etu edetä pitkälle, jos myöhemmin käy ilmi, ettei liiketoiminnan rahoittamiseen ole realistisia mahdollisuuksia.

Ketju voi kysyä sinulta käytettävissä olevasta omasta pääomasta, mahdollisesta rahoitustarpeesta ja muista taloudellisista lähtökohdistasi. Vastaa näihin kysymyksiin avoimesti. Tarkoituksena on arvioida, onko suunniteltu investointi sinun tilanteessasi realistinen.

Myös sinun kannattaa selvittää rahoituksen mahdollisuuksia riittävän aikaisin. Keskustelu pankin, Finnveran tai muun rahoittajan kanssa voidaan aloittaa jo ennen lopullista päätöstä, jotta saat käsityksen siitä, millä edellytyksillä hankkeen rahoittaminen voisi olla mahdollista.

Rahoittajaa varten tarvitset yleensä tietoja ketjusta, suunnitellusta investoinnista, liiketoiminnasta ja omista laskelmistasi. Ketju voi toimittaa osan tarvittavista tiedoista, mutta sinä vastaat omien taloudellisten lähtökohtiesi ja laskelmiesi selvittämisestä.

Jos rahoitus ei järjesty suunnitellulla tavalla tai kokonaisuus ei muuten näytä taloudellisesti realistiselta, pysähdy arvioimaan tilannetta uudelleen. Oikea ratkaisu voi olla myöhempi ajankohta, toinen vaihtoehto tai se, ettei kyseiseen yrittäjyyteen tällä kertaa lähdetä.

Taloudellisten edellytysten selvittämisen tarkoituksena on varmistaa jo prosessin aikana, että mahdolliselle yrittäjyydelle on myös taloudellisesti realistinen pohja.

6.5 Päätös ei saa perustua kiireeseen tai painostukseen

Franchisingyrittäjäksi ryhtyminen on suuri päätös, johon liittyvät oma työsi, taloutesi ja usein usean vuoden sopimus. Siksi päätöstä ei pidä tehdä kiireessä.

Sinulla tulee olla riittävästi aikaa tutustua ketjuun, liiketoimintaan, taloudellisiin laskelmiin, franchisingsopimukseen ja muihin keskeisiin ehtoihin ennen lopullista sitoutumista.

Jos yrittäjyys vaikuttaa olennaisesti myös perheesi arkeen tai yhteiseen talouteen, varmista ennen päätöstä, että olette keskustelleet vaikutuksista avoimesti.

Jos jokin asia on vielä epäselvä, selvitä se ennen päätöstä. Älä allekirjoita sopimusta vain siksi, että pelkää mahdollisuuden menevän muuten ohi tai että prosessissa on jo käytetty paljon aikaa.

Myöskään ketjun ei pitäisi painostaa sinua tekemään päätöstä ennen kuin olet saanut olennaiset tiedot ja pystynyt arvioimaan niitä rauhassa. Normaaleja aikatauluja voi luonnollisesti olla esimerkiksi toimitilan, rahoituksen tai avauksen vuoksi, mutta niiden ei pitäisi estää huolellista päätöksentekoa.

Kuuntele myös omaa tunnetta. Jos jokin asia jää vaivaamaan, vaikka et heti osaisi sanoa miksi, pysähdy ja selvitä asia. Usein taustalla on kysymys, johon et ole vielä saanut riittävää vastausta.

Hyvä päätös ei tarkoita sitä, ettei yrittäjyyteen liittyisi riskiä tai epävarmuutta. Se tarkoittaa, että olet saanut riittävästi tietoa, ymmärtät, mihin olet sitoutumassa ja pystyt tekemään päätöksen omasta tahdostasi ilman tarpeetonta kiirettä tai painostusta.

7. Franchisingsopimus

Franchisingsopimus määrittelee sinun ja ketjun välisen yhteistyön keskeiset ehdot. Siinä sovitaan muun muassa oikeuksista ja velvollisuuksista, sopimuskaudesta, maksuista, alueesta sekä siitä, millä ehdoilla yhteistyötä jatketaan tai päätetään.

Sopimus kannattaa lukea huolellisesti kokonaisuutena. Älä keskity vain liittymismaksuun, yhteistyömaksuun tai sopimuskauden pituuteen, vaan pyri ymmärtämään, mitä sopimuksen ehdot tarkoittavat käytännössä oman yrityksesi toiminnassa, taloudessa ja päivittäisessä johtamisessa.

Franchisingsopimuksen lisäksi yhteistyöhön voi liittyä liitteitä, käsikirjoja, ohjeita tai muita asiakirjoja, joihin sopimuksessa viitataan. Selvitä, mitkä asiakirjat muodostavat sopimuskokonaisuuden ja mitä velvoitteita niihin sisältyy.

Jos jokin kohta on epäselvä, kysy siitä ennen allekirjoittamista. Suullisesti keskusteltujen olennaisten asioiden tulee vastata sitä, mitä sopimukseen ja sen liitteisiin on kirjattu. Älä rakenna päätöstäsi oletusten tai sen varaan, että jokin asia varmasti järjestyy myöhemmin.

Franchisingsopimus tehdään yleensä useiksi vuosiksi, joten sen merkitys ulottuu paljon yrityksen käynnistämistä pidemmälle. Sinun tulee ymmärtää, mihin olet sitoutumassa koko sopimuskauden ajaksi.

7.1 Sopimuskausi ja alue

Selvitä, kuinka pitkä franchisingsopimus on ja milloin sopimuskausi alkaa. Franchisingsopimus tehdään yleensä useiksi vuosiksi, joten sinun tulee ymmärtää, kuinka pitkäksi aikaa olet sitoutumassa yhteistyöhön.

Selvitä myös, miten alueesi määritellään sopimuksessa. Se voi olla esimerkiksi tietty paikkakunta, postinumeroalue, muu määritelty alue tai yksittäinen toimipiste.

Tarkista, onko alueesi yksinoikeudellinen vai voiko ketju perustaa oman toimipisteen tai myöntää toiselle yrittäjälle oikeuden toimia samalla tai läheisellä alueella.

Selvitä lisäksi, miten muut myyntikanavat vaikuttavat alueeseesi. Verkkokauppa, kotiinkuljetukset, keskitetty myynti tai yritysasiakkuudet voivat ylittää perinteisiä aluerajoja, joten niiden pelisäännöt on hyvä ymmärtää etukäteen.

Jos tavoitteesi on myöhemmin kasvattaa liiketoimintaasi, selvitä myös, onko sinulla mahdollisuus avata uusia yksiköitä tai laajentaa aluettasi. Tällaista oikeutta ei pidä olettaa, ellei siitä ole erikseen sovittu.

Sinun tulee tietää selkeästi, kuinka pitkään saat harjoittaa liiketoimintaa ketjun konseptilla ja millä alueella tai missä toimipisteessä oikeutesi ovat voimassa.

7.2 Osapuolten oikeudet ja velvollisuudet

Franchisingsopimuksessa määritellään sekä sinun että ketjun keskeiset oikeudet ja velvollisuudet. Lue nämä kohdat erityisen huolellisesti ja varmista, että ymmärrät, mitä ne tarkoittavat käytännössä koko sopimuskauden aikana.

Sinun velvollisuuksiisi voi kuulua esimerkiksi konseptin ja toimintamallien noudattaminen, sovittujen tuotteiden, järjestelmien ja toimittajien käyttäminen, maksujen suorittaminen, raportointi, koulutuksiin osallistuminen sekä brändin ja laadun ylläpitäminen.

Ketjun velvollisuuksiin voi puolestaan kuulua esimerkiksi oikeuden myöntäminen konseptin ja brändin käyttöön, sovittu koulutus ja tuki, konseptin kehittäminen, yhteiset järjestelmät, markkinointi sekä muut sopimuksessa määritellyt palvelut.

Varmista, että ymmärrät käytännössä, mitä sopimuksessa määriteltyt velvollisuudet tarkoittavat. Yleinen maininta esimerkiksi koulutuksesta, tuesta tai yhteistyöstä ei vielä välttämättä kerro, mitä ketjulta käytännössä saat tai mitä sinulta yrittäjänä odotetaan.

Kiinnitä huomiota myös siihen, missä asioissa ketjulla on oikeus tehdä muutoksia sopimuskauden aikana. Konseptia, järjestelmiä, tuotteita, brändiä tai toimintatapoja voidaan joutua kehittämään, joten sinun tulee ymmärtää, millaisiin muutoksiin olet sopimuksen perusteella velvollinen sitoutumaan. Muutoksiin liittyviä kustannuksia ja investointivelvoitteita käsitellään seuraavassa kohdassa.

Selvitä myös, mitä tapahtuu, jos jompikumpi osapuoli ei hoida sopimuksen mukaisia velvollisuuksiaan. Sopimuksessa voidaan määritellä esimerkiksi huomautuksia, korjausaikoja, sopimussakkoja tai muita seuraamuksia.

Sopimuksen tulee antaa sinulle mahdollisimman selkeä kuva siitä, mitä ketju voi edellyttää sinulta ja mitä sinulla on oikeus odottaa ketjulta.

7.3 Maksut, investoinnit ja muut taloudelliset ehdot

Franchisingsopimuksessa tulee olla selkeästi määritelty, mitä maksuja sinulta peritään ja millä perusteella ne määräytyvät. Näitä voivat olla esimerkiksi liittymismaksu, jatkuva yhteistyömaksu, markkinointimaksu sekä järjestelmiin, koulutuksiin tai muihin ketjun palveluihin liittyvät maksut.

Tarkista, ovatko maksut kiinteitä vai esimerkiksi liikevaihtoon perustuvia ja voiko niiden määrä muuttua sopimuskauden aikana. Selvitä myös, millä perusteella maksuja voidaan tarkistaa ja kuinka mahdollisista muutoksista ilmoitetaan.

Kiinnitä huomiota myös investointeihin, joita sinulta voidaan edellyttää sopimuskauden aikana. Toimipaikan remontit, kalusteiden tai laitteiden uusiminen, järjestelmämuutokset, uudet työvälineet tai brändin uudistaminen voivat aiheuttaa merkittäviä kustannuksia.

Selvitä, missä tilanteissa ketju voi edellyttää tällaisia muutoksia, kuka vastaa kustannuksista ja millainen aika niiden toteuttamiseen annetaan. Erityisen tärkeää tämä on silloin, jos sopimuskausi on pitkä ja toimintaan voi sen aikana tulla useita uudistuksia.

Tarkista myös, liittykö sopimukseen vähimmäisostoja, pakollisia hankintoja, tiettyjen toimittajien käyttöä tai muita taloudellisia velvoitteita. Niiden vaikutus yrityksesi kannattavuuteen voi olla merkittävä, vaikka yksittäinen ehto ei ensi silmäyksellä näyttäisi suurelta.

Älä tarkastele sopimuksen taloudellisia ehtoja vain yksittäisinä maksuina. Arvioi niiden kokonaisvaikutus yhdessä omien laskelmiesi kanssa ja varmista, että ymmärrät, mitä kustannuksia sinulle voi syntyä sekä toiminnan alussa että koko sopimuskauden aikana.

Jos jokin maksu, investointivelvoite tai muu taloudellinen ehto jää epäselväksi, selvitä se ennen allekirjoittamista. Sopimuksen allekirjoittamisen jälkeen ei ole hyvä hetki huomata, että olet sitoutunut kustannukseen, jota et ollut ottanut omissa laskelmissasi huomioon.

7.4 Sopimuksen jatkaminen ja päättäminen

Selvitä jo ennen ensimmäisen franchisingsopimuksen allekirjoittamista, mitä tapahtuu sopimuskauden päättyessä ja millä edellytyksillä yhteistyötä voidaan jatkaa.

Tarkista, jatkuuko sopimus automaattisesti, tehdäänkö uusi sopimus vai edellyttääkö jatkaminen molempien osapuolten erillistä päätöstä. Selvitä myös, kuinka aikaisin jatkamisesta pitää ilmoittaa.

Uuteen sopimuskauteen voi liittyä uusia ehtoja, investointeja, remontteja, koulutuksia tai maksuja. Joissakin ketjuissa jatkosopimuksen tekemiseen voi liittyä esimerkiksi uusi liittymismaksu tai erillinen uusimismaksu. Selvitä nämä ehdot jo ennen ensimmäisen sopimuksen tekemistä.

Yhtä tärkeää on ymmärtää, voiko määräaikaisen sopimuksen päättää kesken sopimuskauden ja millä ehdoilla. Älä oleta, että voit irtisanoa sopimuksen silloin, kun itse haluat. Elämäntilanteesi, tavoitteesi tai mahdollisuutesi jatkaa yrittäjänä voivat vuosien aikana muuttua.

Tarkista myös, millä perusteilla ketju voi päättää sopimuksen kesken sopimuskauden. Sopimuksessa voidaan määritellä tilanteita, joissa esimerkiksi olennaisten sopimusvelvoitteiden laiminlyönti, maksujen maksamatta jättäminen tai vakava konseptin vastainen toiminta voi johtaa yhteistyön päättymiseen.

Selvitä, annetaanko sopimusrikkomuksen yhteydessä mahdollisuus korjata tilanne ennen sopimuksen päättämistä ja millaisia seurauksia päättymiseen voi liittyä.

Kiinnitä huomiota myös velvollisuuksiin, jotka jatkuvat yhteistyön päättymisen jälkeen. Ne voivat liittyä esimerkiksi ketjun tunnusten käytön lopettamiseen, materiaalien palauttamiseen, järjestelmiin tai luottamuksellisiin tietoihin.

Sopimuksen jatkamista ja päättämistä koskevat ehdot eivät ehkä tunnu tärkeimmiltä silloin, kun olet vasta aloittamassa. Muutaman vuoden kuluttua ne voivat kuitenkin olla koko sopimuksen tärkeimpiä kohtia.

Sinun tulee tietää paitsi, miten yhteistyö alkaa, myös millä ehdoilla se jatkuu ja miten se voi joskus päättyä.

7.5 Liiketoiminnan myynti ja omistajanvaihdos

Franchisingyrittäjyys voi joskus päättyä siihen, että haluat myydä liiketoimintasi tai yrityksesi uudelle yrittäjälle. Siksi on tärkeää selvittää jo ennen franchisingsopimuksen tekemistä, onko liiketoiminnan myynti mahdollista ja millä ehdoilla omistajanvaihdos voidaan toteuttaa.

Franchisingliiketoimintaa ei yleensä voi myydä täysin vapaasti kenelle tahansa. Ketjulla on tavallisesti oikeus hyväksyä uusi yrittäjä, koska uuden yrittäjän on täytettävä ketjun asettamat vaatimukset ja sitouduttava franchisingsopimukseen sekä yhteiseen konseptiin.

Selvitä, miten mahdollinen myyntiprosessi käytännössä etenee. Kuka etsii ostajan? Voitko itse etsiä ostajaa? Osallistuuko ketju uuden yrittäjän löytämiseen? Kuka hyväksyy ostajan ja kuinka kauan hyväksymisprosessi voi kestää?

Tarkista myös, liittyykö omistajanvaihdokseen maksuja, koulutusvelvoitteita tai muita kustannuksia ja kuka niistä vastaa. Uuden yrittäjän voidaan esimerkiksi edellyttää käyvän ketjun perehdytyksen ja tekävän uuden franchisingsopimuksen.

Yksi tärkeimmistä kysymyksistä on kuitenkin se, mitä olet myöhemmin todellisuudessa myymässä.

Selvitä jo ennen yrittäjäksi ryhtymistä, mitä omaisuutta, sopimuksia ja oikeuksia yrityksellesi kertyy ja mitkä niistä voidaan siirtää uudelle yrittäjälle. Omistatko esimerkiksi kaluston, varaston, asiakassopimukset, asiakasrekisterin, paikalliset sopimukset, puhelinnumerot tai muut liiketoimintaan liittyvät oikeudet vai kuuluvatko jotkin niistä franchisingsopimuksen tai muiden sopimusten perusteella ketjulle?

Joissakin franchisingmalleissa voidaan sopia esimerkiksi siitä, että tietyt yrittäjän toiminnan aikana syntyvät asiakassopimukset tai muut liiketoimintaan liittyvät oikeudet kuuluvat ketjulle. Tällaiset ehdot voivat vaikuttaa merkittävästi siihen, millaista myytävää arvoa yrityksellesi vuosien aikana muodostuu.

Älä siis oletta automaattisesti, että kaikki se liiketoiminta, jota olet vuosien aikana rakentanut, voidaan myöhemmin myydä eteenpäin. Tarkista sopimuksista, mikä kuuluu sinulle, mikä ketjulle ja mitkä oikeudet voidaan siirtää seuraavalle yrittäjälle.

Myös kaupan rakenne vaikuttaa siihen, mitä myydään. Kaupan kohteena voi olla esimerkiksi yrityksen liiketoiminta ja siihen kuuluva omaisuus tai yrityksen osakkeet. Franchisingoikeus ei kuitenkaan yleensä siirry uudelle yrittäjälle automaattisesti ilman ketjun hyväksyntää.

Selvitä myös, miten yrityksen arvo muodostuu. Se, kuinka paljon olet itse sijoittanut yritykseen, ei välttämättä ole sama asia kuin yrityksen myöhempi myyntihinta. Kannattavuus, kassavirta, sijainti, asiakaskunta, sopimukset, kaluston kunto ja liiketoiminnan tulevaisuuden näkymät vaikuttavat siihen, löytyykö yritykselle ostaja ja millä hinnalla.

Yrityksen arvoon vaikuttaa olennaisesti myös se, mitä ostaja kaupanteossa todella saa. Jos merkittävä osa asiakassuhteista, sopimuksista tai muista liiketoiminnan kannalta tärkeistä oikeuksista ei kuulu myytävään yritykseen, sillä voi olla huomattava vaikutus yrityksen myyntiarvoon.

Älä myöskään oletta, että ostaja löytyy nopeasti juuri silloin, kun itse haluat luopua yrityksestä. Myyntiprosessi voi kestää pitkään, eikä sopivaa ketjun hyväksymää ostajaa välttämättä löydy heti. Siihen asti vastaat normaalisti yrityksesi toiminnasta ja velvoitteista.

Jos mahdollisuus myydä liiketoiminta myöhemmin on sinulle tärkeä osa yrittäjyysuunnitelmaasi, tutustu omistajanvaihdosta koskeviin ehtoihin erityisen huolellisesti jo ennen sopimuksen allekirjoittamista.

Älä kysy vain, voinko joskus myydä yritykseni. Kysy myös: mitä minulla silloin todellisuudessa on myytävänä?

7.6 Kilpailukielto, muu yritystoiminta ja sopimuksen päättymisen jälkeiset rajoitukset

Franchisingsopimukseen voi sisältyä kilpailukielto ja muita ehtoja, jotka rajoittavat mahdollisuuttasi harjoittaa muuta liiketoimintaa franchisingsopimuksen aikana. Näiden ehtojen merkitys kannattaa ymmärtää tarkasti jo ennen sopimuksen allekirjoittamista, sillä kyse ei ole vain suorasta kilpailevan yrityksen perustamisesta.

Olen vuosien aikana nähnyt useita riitatilanteita, joissa franchisingyrittäjä on perustanut toisen yrityksen keskustelematta asiasta ensin ketjun kanssa. Yrittäjä on saattanut ajatella, ettei uudella yrityksellä ole mitään tekemistä franchisingliiketoiminnan kanssa, mutta ketju on arvioinut asian toisin. Sopimuksessa voi esimerkiksi olla ehto, jonka mukaan yrittäjän työpanos ketjuyrityksessä ei saa olennaisesti vähentyä. Tällöin myös sellainen toinen liiketoiminta, joka ei suoraan kilpaile ketjun kanssa, voi muodostua ongelmaksi, jos se vie merkittävän osan yrittäjän ajasta ja huomiosta.

Siksi kannattaa selvittää jo ennen sopimuksen tekemistä, saako franchisingyrittäjä harjoittaa muuta yritystoimintaa, omistaa muita yrityksiä tai toimia aktiivisesti niiden johtamisessa. Jos sinulla on jo muita yrityksiä tai liiketoimintaa, kerro niistä avoimesti ennen sopimuksen allekirjoittamista ja varmista tarvittaessa, että niiden olemassaolo ja hyväksyttävyys on huomioitu myös kirjallisesti sopimuksessa tai sen yhteydessä.

Sama koskee uuden yrityksen perustamista myöhemmin. Älä oleta, että voit perustaa uuden yrityksen vain siksi, ettei sopimuksessa mielestäsi puhuta juuri sellaisesta toiminnasta. Keskustele asiasta ketjun kanssa ennen kuin perustat uuden yrityksen, ryhdyt sen osakkaaksi tai sitoudut muuten liiketoimintaan, jolla voi olla vaikutusta omaan työpanokseesi tai suhteeseesi ketjuun.

Erityisen herkkä tilanne syntyy silloin, jos uusi liiketoiminta kilpailee kokonaan tai osittain ketjun kanssa. Asiaa ei välttämättä ratkaise se, kenen nimissä yritys muodollisesti toimii. Jos esimerkiksi läheisen, sukulaisen tai muun yhteistyökumppanin kanssa perustetaan kilpailevaa liiketoimintaa, pelkkä toteamus siitä, että yritys kuuluu toiselle henkilölle, ei välttämättä poista riidan mahdollisuutta. Olennaiseksi voi nousta se, mikä sinun oma roolisi toiminnassa todellisuudessa on.

Selvitä siksi tarkasti, mitä sopimuksessa tarkoitetaan kilpailevalla toiminnalla, omistamisella, osallistumisella toisen yrityksen toimintaan ja yrittäjän omalla työpanoksella. Jos rajoja ei ymmärretä samalla tavalla, seurauksena voi olla vakava ja kallis riita, joka pahimmillaan vaarantaa koko franchisingyhteistyön.

Kilpailukieltoon kannattaa kiinnittää huomiota myös sopimuksen päättymisen näkökulmasta. Selvitä, jatkuuko kilpailukielto yhteistyön päättymisen jälkeen, kuinka pitkään se on voimassa, millaista toimintaa se koskee ja mille alueelle se ulottuu. Pohdi ehtoa myös oman tulevaisuutesi

kannalta, sillä vuosien aikana kertynyt osaamisesi ja työkokemuksesi voivat liittyä vahvasti juuri siihen toimialaan, jolla olet toiminut franchisingyrittäjänä.

Tarkista myös, mitä tapahtuu kilpailukiellolle ja muille rajoituksille, jos franchisingsopimus päättyy kesken sopimuskauden tai jos myyt liiketoimintasi uudelle yrittäjälle. Myynti ei välttämättä tarkoita sitä, että kaikki sinua koskevat velvoitteet päättyvät samalla hetkellä.

Kiinnitä huomiota myös kilpailukiellon tai muiden vastaavien ehtojen rikkomiseen liitettyihin seuraamuksiin. Taloudelliset vaikutukset voivat olla huomattavia, joten ehtoja ei pidä jättää tulkinnan tai oletusten varaan.

Jos sinulla on jo muuta yritystoimintaa, suunnittele sellaisen aloittamista tai kilpailukiellon sisältö muuten jää epäselväksi, ota asia esille ennen sopimuksen allekirjoittamista ja käy tarvittaessa ehdot läpi franchisingia tunnevan juristin kanssa. Tässä asiassa avoimuus etukäteen on yleensä huomattavasti helpompaa ja halvempaa kuin riidan selvittäminen jälkikäteen.

7.7 Miksi sopimus kannattaa tarkistuttaa asiantuntijalla?

Suosittelen, että franchisingsopimus tarkistutetaan ennen allekirjoittamista juristilla, joka tuntee franchisingliiketoimintaa ja franchisingsopimuksia.

Franchisingsopimus on yleensä pitkäaikainen ja yksityiskohtainen sopimus. Kaikkien ehtojen käytännön merkitystä ei ole aina helppo arvioida pelkän sopimustekstin perusteella, varsinkaan jos franchising ei ole sinulle ennestään tuttua.

Juristin tärkein tehtävä on auttaa sinua ymmärtämään, mihin olet sitoutumassa ja millaisia oikeuksia, velvollisuuksia ja riskejä sopimukseen liittyy juuri sinun tilanteessasi. Erityistä huomiota kannattaa kiinnittää ehtoihin, joiden merkitys jää sinulle epäselväksi tai joilla voi olla suuri vaikutus liiketoimintaasi tai talouteesi.

Sopimuksen tarkistuttamisen tarkoituksena ei kuitenkaan ole välttämättä neuvotella koko franchisingsopimusta uudelleen. Useimmissa ketjuissa yrittäjillä on sama tai hyvin samankaltainen sopimus, mikä tukee verkoston tasapuolista kohtelua ja yhteisiä toimintatapoja.

Juristi voi nostaa esiin epäselviä, poikkeuksellisia tai sinulle merkittäviä ehtoja, joista kannattaa keskustella ketjun kanssa ennen allekirjoittamista. Olennaista on, että ymmärrät sopimuksen sisällön ja hyväksyt tietoisesti sen ehdot.

Valitse mahdollisuuksien mukaan juristi, joka tuntee franchisingin erityispiirteitä. Franchisingsopimusta ei tarkastella vain yksittäisenä sopimuksena, vaan osana ketjun liiketoimintamallia ja yrittäjäverkostoa.

Sopimuksen tarkistuttaminen aiheuttaa kustannuksen, mutta useiden vuosien yhteistyöhön ja merkittävään investointiin nähden kyse on yleensä pienestä osasta kokonaisuutta.

Älä siis pyydä juristia vain kertomaan, onko sopimus hyvä tai huono. Pyydä häntä auttamaan sinua ymmärtämään, mitä sopimus tarkoittaa juuri sinun tilanteessasi.

Lopullisen päätöksen sopimuksen allekirjoittamisesta teet kuitenkin sinä.

8. Mitä ennen allekirjoittamista pitää selvittää?

Kun franchising sopimuksen allekirjoittaminen alkaa olla ajankohtaista, pysähdy vielä kerran tarkastelemaan kokonaisuutta.

Tässä vaiheessa sinun pitäisi ymmärtää, millaiseen liiketoimintaan olet ryhtymässä, mitä ketju tarjoaa sinulle, mitä sinulta odotetaan, kuinka paljon rahaa tarvitset ja millaisiin sopimusehtoihin olet sitoutumassa.

Ennen allekirjoittamista varmista vielä, että päätöksesi kannalta tärkeät tiedot ovat riittävän selkeitä ja että muodostamasi kuva liiketoiminnasta perustuu mahdollisimman realistisiin tietoihin.

Seuraavissa kohdissa käydään läpi asiat, jotka kannattaa tarkistaa vielä kerran ennen lopullista päätöstä.

8.1 Ketjun tausta ja liiketoimintamalli

Varmista, että tunnet riittävästi ketjun taustaa ja ymmärrät, miten sen liiketoimintamalli käytännössä toimii.

Selvitä, kuinka pitkään ketju on toiminut, kuinka laaja verkosto sillä on ja millaista kokemusta sillä on franchisingyrittäjien kanssa toimimisesta. Jos ketju on uusi, se ei automaattisesti tarkoita, että se olisi huono vaihtoehto, mutta silloin sinun on hyvä ymmärtää, kuinka pitkälle konseptia on jo käytännössä testattu.

Ketjun ikää ja kehitysvaihetta kannattaa tarkastella myös ilman ennakko-oletuksia. Vakiintuneeseen ketjuun liittymisessä on monia etuja. Konseptia on yleensä testattu pitkään, toimintamalleista on enemmän kokemusta ja verkostossa voi olla useita yrittäjiä, joiden toiminnasta ketju on pystynyt oppimaan.

Toisaalta myös nuoreen ja kehittyvään franchisingketjuun liittyminen voi olla kiinnostava mahdollisuus. Tällöin pääset mahdollisesti mukaan vaiheessa, jossa toimintamalleja vielä kehitetään ja yrittäjien käytännön kokemuksilla voi olla tavallista suurempi merkitys ketjun tulevaisuuden rakentamisessa.

Nuoreen ketjuun liittyminen voi samalla tarkoittaa enemmän epävarmuutta. Kaikkia toimintamalleja ei ehkä ole vielä testattu yhtä laajasti, tukijärjestelmät voivat olla kehittymässä ja ketju oppii vielä itsekin verkoston johtamista. Siksi sinun tulee ymmärtää, missä kehitysvaiheessa ketju on ja sopiiko se omaan tapaasi toimia.

Jos pidät valmiista rakenteista ja haluat hyödyntää pitkään testattua toimintamallia, vakiintunut ketju voi tuntua luontevammalta. Jos taas nautit kehittämisestä, muutoksesta ja mahdollisuudesta vaikuttaa yhteisen toiminnan rakentamiseen, nuorempi ketju voi tarjota sinulle kiinnostavan ympäristön.

Kumpikaan vaihtoehto ei ole automaattisesti parempi. Olennaisempaa on ymmärtää, millaiseen ketjuun olet liittymässä, mitä sen kehitysvaihe merkitsee yrittäjälle ja vastaako se omia odotuksiasi.

Varmista myös, että ymmärrät, mistä asiakkaat tulevat, mistä yrityksesi myynti muodostuu ja mitkä ovat liiketoiminnan tärkeimmät kustannukset. Sinun pitäisi pystyä kuvaamaan itsellesi omin sanoin, miten yritys ansaitsee rahaa ja mikä tekee toiminnasta kannattavaa.

Tarkastele myös ketjun kehitystä ja tulevaisuuden suunnitelmia. Onko konseptia tarkoitus kasvattaa, uudistaa tai laajentaa uusille alueille? Onko lähivuosina tiedossa sellaisia muutoksia, jotka voivat vaikuttaa omaan yritykseen tai vaatia uusia investointeja?

Jos et vielä tässä vaiheessa pysty muodostamaan selkeää kuvaa siitä, miten liiketoiminta toimii ja mihin ketju on menossa, kysy lisää ennen allekirjoittamista.

Sinun ei tarvitse tietää kaikkea ketjun liiketoiminnasta, mutta sinun tulee ymmärtää riittävästi sitä kokonaisuutta, johon olet sijoittamassa rahasi, työsi ja mahdollisesti useita vuosia elämästäsi.

8.2 Nykyisten yrittäjien kokemukset

Jos siihen on mahdollisuus, keskustelu ketjussa jo toimivan yrittäjän kanssa voi antaa sinulle arvokasta käytännön näkökulmaa yrittäjän arkeen ja yhteistyöhön ketjun kanssa.

Aina tällaiseen keskusteluun ei kuitenkaan ole mahdollisuutta, eikä sitä pidä pitää automaattisena oikeutena osana yrittäjäksi hakeutumista.

Jos haluat keskustella ketjun nykyisen yrittäjän kanssa, ota asia ensin esille ketjun kanssa. Oikea tapa on sopia, voidaanko tällainen keskustelu järjestää. Ketju voi tämän jälkeen kysyä toimivalta yrittäjältä, onko hän halukas keskustelemaan kanssasi ja antaa hänen suostumuksellaan yhteystiedot tai järjestää yhteydenoton.

Älä ota nykyisiin yrittäjiin yhteyttä omin päin ja kerro saaneesi siihen ketjulta luvan, ellei näin todella ole sovittu. Luottamus rakentuu jo yrittäjäksi hakeutumisen aikana, ja avoimuus kuuluu myös tällaisten asioiden hoitamiseen.

Muista myös, että toimivalla franchisingyrittäjällä voi olla sopimukseensa perustuva salassapito tai vaitiolovelvollisuus. Hän ei välttämättä voi kertoa sinulle esimerkiksi ketjun luottamuksellisista tiedoista, muiden yrittäjien tilanteista, sopimusehdoista tai muista liiketoimintaan liittyvistä asioista.

Keskustelun tarkoituksena ei olekaan saada yrittäjältä ketjun luottamuksellisia tietoja. Hyödyllisempää on kuulla hänen omasta kokemuksestaan: millaista yrittäjän arki on, millainen hänen oma roolinsa on, miten perehdytys ja käynnistyminen hänen kohdallaan sujuivat ja millaiseksi hän kokee yhteistyön ketjun kanssa.

Muista myös, että yhden yrittäjän kokemus on yhden ihmisen kokemus. Toimipaikat, alueet, yrittäjien taustat ja liiketoiminnan tilanteet voivat olla hyvin erilaisia. Yksittäistä kokemusta ei siksi pidä pitää koko ketjua koskevana totuutena.

Jos ketju ei järjestä mahdollisuutta keskustella nykyisen yrittäjän kanssa, kysy tarvittaessa miksi. Siihen voi olla täysin perusteltuja syitä. Olennaisempaa on arvioida kokonaisuutena, oletko saanut muilla tavoin riittävästi luotettavaa tietoa päätöksesi tekemiseen.

8.3 Taloudellisten tietojen perusteet

Ennen sopimuksen allekirjoittamista varmista vielä kerran, että ymmärrät, mihin sinulle esitetyt taloudelliset tiedot perustuvat.

Jos ketju on antanut sinulle myyntiä, kustannuksia tai kannattavuutta koskevia lukuja, sinun tulee tietää, ovatko ne toteutuneita tietoja, arvioita vai ennusteita ja kuinka hyvin niitä voidaan verrata juuri siihen liiketoimintaan, jota olet aloittamassa.

Varmista myös, ettei laskelmista puutu sellaisia olennaisia kustannuksia tai oletuksia, joilla voi olla merkittävä vaikutus yrityksesi kannattavuuteen.

Vertaa saamiasi tietoja omiin laskelmiisi. Ketjun luvut voivat antaa sinulle hyödyllistä taustatietoa, mutta lopullisen päätöksen tulee perustua siihen, millaiseksi liiketoiminta muodostuu sinun toimipaikassasi, kustannuksillasi ja rahoituksellasi.

Jos jokin olennainen luku tai oletus jää epäselväksi, selvitä se ennen päätöstä.

Ennen allekirjoittamista sinun pitäisi pystyä sanomaan itsellesi: ymmärrän, mistä yritykseni myynnin oletetaan syntyvän, mitä toiminta maksaa ja millä myyntitasolla liiketoiminta voi realistiset olla kannattavaa.

8.4 Koulutuksen ja tuen todellinen sisältö

Ennen allekirjoittamista varmista vielä, että käsityksesi ketjun tarjoamasta koulutuksesta, perehdytyksestä ja tuesta vastaa sitä, mitä ketju todella tarjoaa.

Sinun pitäisi tietää, millaisen perehdytyksen saat ennen toiminnan aloittamista, mitä siihen kuuluu ja millaisia kustannuksia siitä sinulle aiheutuu. Samoin sinun tulee ymmärtää, millaista tukea saat yrityksen käynnistämiseen ja toiminnan alettua.

Älä jätä asiaa yleisen lupauksen varaan siitä, että ”ketju tukee yrittäjää”. Varmista, että tiedät riittävän konkreettisesti, mitä tuki juuri tässä ketjussa tarkoittaa ja keneltä saat sitä tarvittaessa.

Samalla on tärkeää ymmärtää tuen rajat. Ketju kouluttaa, ohjaa ja tukee sinua sovitulla tavalla, mutta sinä vastaat oman yrityksesi johtamisesta ja siitä, että opitut asiat viedään käytäntöön.

8.5 Omien odotusten ja ketjun odotusten yhteensopivuus

Ennen sopimuksen allekirjoittamista varmista vielä, että käsityksesi omasta roolistasi ja ketjun odotuksista vastaavat sitä, mitä prosessin aikana on sovittu ja mitä franchisingyrittäjyys tässä ketjussa käytännössä tarkoittaa.

Jos jokin olennainen odotus näyttää edelleen olevan ristiriidassa omien tavoitteidesi kanssa, selvitä asia ennen päätöstä. Hyväkään konsepti ei välttämättä ole sinulle oikea, jos yrittäjän rooli tai yhteistyön tapa ei sovi siihen, mitä itse yrittäjyydeltä haluat.

Älä tee päätöstä sen varaan, että ketju, konsepti tai oma roolisi varmasti muuttuu myöhemmin mieleiseksesi. Arvioi yrittäjyys sen perusteella, millainen liiketoimintamalli ja yhteistyö ovat nyt ja mihin olet sopimuksella sitoutumassa.

Kun molempien osapuolten olennaiset odotukset ovat riittävän hyvin yhteensopivia jo ennen aloittamista, yhteistyöllä on huomattavasti vahvempi pohja myös vuosiksi eteenpäin.

8.6 Avoimet kysymykset on ratkaistava ennen päätöstä

Ennen franchisingsopimuksen allekirjoittamista käy vielä läpi kysymykset, jotka ovat jääneet prosessin aikana avoimiksi.

Jos jokin päätöksesi kannalta olennainen asia on edelleen epäselvä, älä jätä sitä sen varaan, että asia selviää myöhemmin. Kysy, pyydä tarvittaessa lisätietoja ja varmista, että ymmärrät saamasi vastauksen.

Jos olet saanut prosessin eri vaiheissa ristiriitaista tietoa, pyydä asiaan selkeää vastaus ennen päätöstä. Olennaisten asioiden ei pidä jäädä oletusten, muistikuvien perustuvien keskustelujen tai sen varaan, että ”näin se yleensä menee”.

Varmista myös, että tärkeät sovitut asiat löytyvät tarvittaessa kirjallisessa muodossa sopimuksesta, sen liitteistä tai muusta sovitusta aineistosta. Suullinen lupaus ei auta myöhemmin, jos osapuolet muistavat asian eri tavalla.

Sinun ei tarvitse saada vastausta jokaiseen mahdolliseen tulevaisuuden tilanteeseen. Sellaista varmuutta yrittäjyydessä ei ole. Sinun tulee kuitenkin ymmärtää ne asiat, joilla on olennainen vaikutus päätökseesi, talouteesi, vastuisiisi ja tulevaan yhteistyöhön.

Jos et uskalla kysyä jotakin ennen sopimuksen allekirjoittamista, mieti myös, miksi. Monivuotisen yhteistyön pitäisi kestää myös vaikeista asioista keskusteleminen.

Kun päätöksesi kannalta olennaiset kysymykset on käsitelty ja vastaukset ovat sinulle riittävän selkeitä, voit tehdä ratkaisusi huomattavasti vahvemmalta pohjalta.

9. Toiminnan käynnistäminen

Kun franchisingsopimus on allekirjoitettu, suunnitelmat alkavat muuttua käytännön tekemiseksi. Nyt tavoitteena on valmistella yrityksesi toiminta niin, että pystyt aloittamaan mahdollisimman hallitusti ja konseptin mukaisesti.

Käynnistämisvaiheessa tehtäviä voi olla paljon samanaikaisesti, joten hyvä valmistautuminen, selkeä vastuunjako ja realistinen aikataulu ovat tärkeitä.

Tavoitteena ei ole vain päästä avauspäivään. Olennaisempaa on, että yritykselläsi on mahdollisimman hyvät valmiudet toimia myös ensimmäisten viikkojen ja kuukausien aikana.

9.1 Perehdytys ja valmistautuminen

Osallistu perehdytykseen aktiivisesti ja käytä siihen riittävästi aikaa. Mitä paremmin tunnet konseptin, tuotteet tai palvelut, järjestelmät ja toimintatavat ennen aloittamista, sitä valmiimpi olet johtamaan yritystäsi toiminnan käynnistyessä.

Älä epäröi kysyä, jos jokin asia jää epäselväksi. Ennen avaamista on huomattavasti helpompi harjoitella ja tarkentaa toimintatapoja kuin yrittää opetella kaikkea ensimmäisten asiakkaiden ja päivittäisten kiireiden keskellä.

Valmistaudu myös omaan rooliisi yrittäjänä. Sinun tulee hallita käytännön toiminnan lisäksi ainakin yrityksesi keskeiset talousluvut, henkilöstöön liittyvät vastuut, paikallinen myynti sekä se, mitä ketjulle raportoidaan ja milloin.

Jos yritykseesi tulee työntekijöitä, varmista myös heidän perehdytyksensä. Sinun vastuullasi on huolehtia siitä, että henkilöstö ymmärtää tehtävänsä ja pystyy toteuttamaan ketjun konseptia käytännössä.

Hyvä valmistautuminen ei tarkoita sitä, että osaat kaiken täydellisesti ensimmäisenä päivänä. Tärkeämpää on, että tunnet perusteet, tiedät, mistä löydät tarvittavan tiedon.

9.2 Toimipaikka, luvat ja käytännön järjestelyt

Toiminnan käynnistäminen vaatii usein paljon käytännön järjestelyjä ennen ensimmäistä asiakasta. Tarvittavat tehtävät riippuvat toimialasta ja konseptista.

Jos liiketoiminta perustuu toimitilaan, varmista, että tila soveltuu suunniteltuun toimintaan ja ketjun konseptiin. Selvitä hyvissä ajoin mahdolliset remontit, kalusteet, laitteet, opasteet, tietoliikenneyhteydet ja muut avaamiseen tarvittavat ratkaisut.

Kiinnitä huomiota myös toimitilan sopimukseen ja kustannuksiin. Vuokrasopimuksen pituuden, ehtojen ja vastuiden tulee sopia yhteen franchisingsopimuksen ja liiketoimintasuunnitelmasi kanssa.

Toimitilan etsimisessä ja vuokraneuvotteluissa voi käyttää myös tähän erikoistuneita asiantuntijoita tai yrityksiä. He voivat auttaa sopivien vaihtoehtojen kartoittamisessa, sijainnin arvioinnissa sekä vuokraehdoista neuvottelemisessa. Varsinkin silloin, kun toimitila on liiketoiminnan menestyksen kannalta keskeinen tai vuokrasopimus on pitkä ja taloudellisesti merkittävä sitoumus, ulkopuolisesta osaamisesta voi olla paljon hyötyä.

Palveluliiketoiminnassa toiminnan käynnistäminen voi puolestaan tarkoittaa esimerkiksi työvälineiden hankkimista, järjestelmien käyttöönottoa, ajoneuvoja, työvaatteita, asiakasalueen valmistelua tai muita käytännön järjestelyjä.

Selvitä, mitä lupia, ilmoituksia, rekisteröintejä tai vakuutuksia juuri sinun liiketoimintasi edellyttää ja kuka vastaa niiden hoitamisesta. Älä oleta, että ketju hoitaa viranomaisasiat puolestasi, ellei siitä ole erikseen sovittu.

Varmista myös, että tarvittavat järjestelmät ovat käytössä ennen toiminnan alkamista. Näitä voivat olla esimerkiksi kassajärjestelmä, ajanvaraus, maksuliikenne, kirjanpito, raportointi, henkilöstöjärjestelmät tai asiakkuuksien hallinta.

Laadi ennen käynnistymistä selkeä lista tehtävistä ja niiden vastuuhenkilöistä. Kaikkien osapuolten on hyvä tietää, mitä ketju hoitaa, mitä sinä hoidat ja mitkä asiat kuuluvat esimerkiksi vuokranantajalle, urakoitsijalle, järjestelmätoimittajalle tai muulle yhteistyökumppanille.

Jätä aikatauluun myös hieman liikkumavaraa. Remontit, toimitukset, luvat, rahoitus tai järjestelmien käyttöönotto eivät aina etene alkuperäisen suunnitelman mukaisesti.

Toiminnan aloittaminen kannattaa tehdä vasta silloin, kun liiketoiminnan kannalta olennaiset asiat ovat kunnossa. Avauspäivän siirtäminen muutamalla päivällä voi joskus olla paljon pienempi ongelma kuin yrityksen käynnistäminen keskeneräisenä.

9.3 Ensimmäiset asiakkaat ja paikallinen tunnettuus

Yrityksen avaaminen ei vielä tarkoita, että asiakkaat löytävät paikalle automaattisesti. Tunnetustakin ketjusta huolimatta sinun on rakennettava oman toimipisteesi tai alueesi asiakaskunta.

Suunnittele yhdessä ketjun kanssa, miten toiminnan käynnistymisestä viestitään ja mitä markkinointia tehdään ennen avaamista ja ensimmäisten viikkojen aikana. Selvitä samalla, mistä ketju vastaa ja mitä paikallisia toimenpiteitä sinulta odotetaan.

Paikallinen myynti voi tarkoittaa toimialasta riippuen esimerkiksi yritysasiakkaiden kontaktointia, yhteistyötä alueen muiden toimijoiden kanssa, paikallista mainontaa, tapahtumia, sosiaalista mediaa tai muuta aktiivista asiakashankintaa.

Älä odota liian pitkään myynnin aloittamista. Monessa liiketoiminnassa asiakkaita ja paikallista tunnettuutta kannattaa rakentaa jo ennen varsinaista avauspäivää.

Muista kuitenkin, ettei markkinointi yksin rakenna menestyvää yritystä. Asiakaspalvelu on yksi tärkeimmistä asioista, joilla vaikutat siihen, tuleeko ensimmäisestä asiakkaasta vakituinen asiakas.

Vanha ajatus siitä, että asiakas on kuningas, pitää edelleen hyvin paikkansa. Asiakas maksaa viime kädessä yrityksesi laskut, palkat ja myös sinun toimeentulosi. Siksi jokainen asiakaskohtaaminen on tärkeä riippumatta siitä, tapahtuuko se kasvotusten, puhelimesta, verkossa tai esimerkiksi reklamaatiotilanteessa.

Hyvä asiakaspalvelu ei tarkoita sitä, että asiakkaalle luvataan tai tehdään mitä tahansa. Se tarkoittaa asiakkaan kuuntelemista, ystävällistä ja ammattimaista palvelua, sovitusta asiasta kiinni pitämistä sekä ongelmien hoitamista nopeasti ja asiallisesti.

Myös henkilöstösi on ymmärrettävä asiakaspalvelun merkitys. Yrittäjänä sinun tehtäväsi on näyttää omalla esimerkilläsi, millaista palvelua yrityksessäsi halutaan antaa, ja varmistaa, että ketjun asiakaspalveluperiaatteet toteutuvat jokaisessa asiakaskohtaamisessa.

Ensimmäiset asiakkaat ovat samalla tärkeä tiedonlähde. Seuraa asiakaspalautetta, kysyntää ja sitä, mitkä tuotteet tai palvelut kiinnostavat. Kuuntele myös reklamaatioita. Tyytymätön asiakas voi parhaimmillaan antaa sinulle arvokasta tietoa siitä, missä toimintaasi pitää parantaa.

Vie havaintojasi ketjulle ja reagoi nopeasti sellaisiin asioihin, joita voit omassa toiminnassasi korjata. Älä puolusta huonoa asiakaskokemusta vain siksi, että asia on tehty aina samalla tavalla.

Pidä samalla kiinni konseptista. Paikallinen aktiivisuus tai asiakkaiden toiveiden kuunteleminen ei tarkoita sitä, että tuotteita, hinnoittelua, markkinointia tai muita yhteisesti sovittuja asioita muutetaan omin päin. Hyödynnä omaa paikallistuntemustasi niiden raamien sisällä, joista ketjun kanssa on sovittu.

Ensimmäisten viikkojen tavoitteena ei ole vain mahdollisimman suuri hetkellinen myynti. Tärkeämpää on alkaa rakentaa asiakaskuntaa, joka tulee uudelleen, suosittelee yritystäsi ja auttaa liiketoimintaa kasvamaan kestäväällä tavalla.

Ketjun brändi voi saada asiakkaan kokeilemaan yritystäsi ensimmäisen kerran. Hyvä asiakaskokemus ratkaisee pitkälti sen, palaako hän toisen kerran.

9.4 Ensimmäisten kuukausien talouden seuranta

Yrityksen ensimmäiset kuukaudet ovat talouden kannalta erityisen tärkeitä. Tässä vaiheessa näet ensimmäistä kertaa, kuinka hyvin ennen aloittamista tekemäsi laskelmat ja ennusteet vastaavat todellista liiketoimintaa.

Seuraa myyntiä, kustannuksia, katetta ja kassatilannetta säännöllisesti heti ensimmäisestä päivästä lähtien. Älä odota ensimmäistä tilinpäätöstä tai edes useita kuukausia ennen kuin arvioit, miten yritykselläsi todella menee.

Opettele tunnistamaan oman liiketoimintasi tärkeimmät tunnusluvut. Ketjun liiketoimintamallista riippuen niitä voivat olla esimerkiksi myynnin kehitys, kate, henkilöstökulujen osuus, tuotteiden tai raaka-aineiden kustannukset, keskiostos, asiakasmäärä, laskutusaste tai muu juuri kyseisen liiketoiminnan kannalta tärkeä mittari. Selvitä ketjulta, mitkä tunnusluvut ovat tässä konseptissa erityisen tärkeitä ja miten niitä seurataan.

Vertaa toteutuneita lukuja säännöllisesti budjettiisi ja omiin laskelmiisi. Olennaista ei ole vain nähdä, poikkeako toteuma suunnitelmasta, vaan havaita poikkeamat riittävän aikaisin.

Seuraa erityisen tarkasti yrityksen maksuvalmiutta. Yrityksen on pystyttävä maksamaan laskut, palkat, verot, lainat ja muut velvoitteet niiden erääntyessä, joten pelkkä myynnin tai tuloksen tarkastelu ei riitä.

Käy talouden tilannetta säännöllisesti läpi kirjanpitäjäsi kanssa ja hyödynnä myös ketjun tarjoamaa seurantaa, raportointia ja tunnuslukuja. Kysy, jos et ymmärrä jotakin lukua tai sen merkitystä. Talouden ymmärtäminen kuuluu yrityksen johtamiseen, eikä sitä voi kokonaan siirtää kirjanpitäjälle tai ketjulle.

Ensimmäisten kuukausien seurannan tarkoituksena ei ole vain todeta jälkikäteen, miten yrityksellä meni. Sen tulee antaa sinulle tietoa, jonka perusteella pystyt johtamaan yritystäsi ja tekemään parempia päätöksiä.

Älä johda yritystäsi pelkän tunteen perusteella. Tiedä, miten yritykselläsi oikeasti menee.

9.5 Milloin ja miten apua kannattaa pyytää?

Yrittäjänä sinun ei tarvitse osata tai ratkaista kaikkea yksin. Tärkeämpää on tunnistaa ajoissa tilanteet, joissa tarvitset apua, ja tietää, keneltä sitä kannattaa pyytää. Jos jokin yrityksesi toiminnassa alkaa selvästi poiketa normaalista tai et itse löydä tilanteeseen ratkaisua, älä odota siihen asti, että ongelma on jo vakava.

Ketju on yksi tärkeimmistä tukikanavistasi, ja sen osaamista kannattaa hyödyntää esimerkiksi konseptiin, myyntiin, markkinointiin, asiakaskokemukseen tai toiminnan kehittämiseen liittyvissä kysymyksissä. Kaikkiin tilanteisiin ketju ei kuitenkaan ole oikea taho. Talousasioissa tarvitset usein kirjanpitäjää tai rahoittajaa, juridisissa kysymyksissä juristia ja henkilöstöasioissa tarvittaessa alan asiantuntijaa.

Kun pyydät apua, kerro tilanteesta avoimesti ja mahdollisimman selkeästi. Älä yritä antaa yrityksesi tilanteesta parempaa kuvaa kuin todellisuus on, sillä puutteellisten tietojen perusteella on vaikea löytää oikeita ratkaisuja. Kerro, mikä ongelma on, milloin se alkoi, mitä olet jo tehnyt ja mitä käytettävissä olevat luvut tai muut tiedot kertovat tilanteesta.

Avun pyytäminen ajoissa ei vähennä yrittäjän vastuuta, vaan se on osa hyvää yrityksen johtamista. Sinä vastaat omasta yrityksestäsi ja teet sitä koskevat päätökset, mutta sinun ei tarvitse yrittää ratkaista jokaista tilannetta yksin.

10. Päätös franchisingyrittäjyydestä

Franchisingyrittäjäksi ryhtymiseen liittyy aina epävarmuutta. Kaikkia tulevia tilanteita tai riskejä ei voi tietää etukäteen, eikä hyvän päätöksen edellytys ole täydellinen varmuus.

Päätöksen tulee kuitenkin perustua riittävään tietoon ja realistiseen käsitykseen siitä, millaiseen liiketoimintaan, taloudelliseen vastuuseen ja yhteistyöhön olet sitoutumassa.

Tässä vaiheessa olet käynyt läpi ketjun, liiketoiminnan, talouden, sopimuksen ja oman roolisi yrittäjänä. Nyt kysymys on siitä, muodostavatko ne yhdessä sellaisen kokonaisuuden, johon haluat sitoutua.

Lopullinen päätös on sinun.

10.1 Hyvän päätöksen tunnusmerkit

Hyvä päätös ei tarkoita sitä, ettei sinua jännittäisi. Suuri investointi, oman yrityksen aloittaminen ja mahdollisesti useiden vuosien sitoutuminen saavatkin tuntua merkittävilä. Olennaisempaa on, että pystyt perustelemaan itsellesi, miksi haluat ryhtyä juuri tämän ketjun yrittäjäksi ja mihin päätöksesi perustuu.

Hyvä päätös perustuu kokonaisuuteen, jonka olet selvittänyt riittävän huolellisesti. Sinun ei tarvitse tietää kaikkea tulevaisuudesta, mutta sinun tulee ymmärtää päätöksesi kannalta olennaiset mahdollisuudet, vastuut ja riskit sekä hyväksyä ne tietoisesti.

Täydellistä franchisingketjua tai täydellistä konseptia ei ole olemassa. Jokaisessa liiketoimintamallissa on vahvuuksia, heikkouksia ja asioita, joita voidaan kehittää. Tarkoituksena ei siksi ole löytää vaihtoehtoa, jossa mikään ei koskaan herätä kysymyksiä, vaan arvioida, ovatko kokonaisuus ja yhteistyön tapa sinulle riittävän hyviä.

Hyvään päätökseen kuuluu myös se, ettet joudu selittelemään itsellesi pois olennaisia epäilyksiä. Jos huomaat ajattelevasi jatkuvasti, että jokin merkittävä ongelma tai epäselvyys varmasti järjestyy myöhemmin, asia kannattaa selvittää ennen päätöstä. Samalla on tärkeää erottaa todelliset varoitusmerkit siitä normaalista epävarmuudesta, joka kuuluu lähes kaikkiin suuriin yrittäjyyspäätöksiin.

Kun tunnet kokonaisuuden riittävän hyvin, hyväksyt siihen liittyvät riskit ja vastuut ja koet edelleen haluavasi juuri tämän ketjun yrittäjäksi, sinulla on hyvät lähtökohdat tehdä harkittu päätös.

10.2 Milloin kannattaa vielä odottaa?

Jos franchisingyrittäjyys kiinnostaa sinua mutta jokin päätöksen kannalta olennainen asia ei vielä ole kunnossa, oikea ratkaisu voi olla odottaa. "Ei vielä" voi olla paljon parempi päätös kuin liian aikaisin tehty kyllä.

Odottaminen voi olla perusteltua esimerkiksi silloin, kun rahoitus ei ole vielä riittävän vahvalla pohjalla, elämäntilanteesi ei mahdollista tarvittavaa sitoutumista tai jokin olennainen kysymys liiketoiminnasta on edelleen ratkaisematta. Tällöin tarkoituksena ei ole luopua yrittäjyydestä, vaan antaa itsellesi aikaa saada lähtökohdat paremmiksi.

Erityisen tarkkana kannattaa olla toimitilan kanssa. Jos sijainti, vuokrataso, asiakasvirrat, saavutettavuus, näkyvyys tai muut keskeiset ehdot herättävät epäilyksiä, älä sitoudu tilaan vain siksi, että toiminta haluttaisiin nopeasti käyntiin.

Toimitila voi vaikuttaa liiketoiminnan menestymiseen vuosien ajan, ja vuokrasopimus voi olla yksi yrityksesi suurimmista ja pitkäaikaisimmista taloudellisista sitoumuksista. Huonoa sijaintia tai liian raskasta vuokratasoa on vaikea korjata pelkällä hyvällä yrittämisellä.

Jos tila ei ole riittävän hyvä, voi olla viisaampaa odottaa parempaa vaihtoehtoa. Muutaman kuukauden viivästys yrityksen aloittamisessa voi olla pieni hinta verrattuna siihen, että sitoudut vuosiksi väärään toimitilaan.

Odottaminen ei kuitenkaan tarkoita täydellisen hetken odottamista. Yrittäjyyteen liittyy aina epävarmuutta, eikä kaikkia tulevia tilanteita voi ratkaista etukäteen. Olennaista on erottaa toisistaan normaali uuden edessä koettava epävarmuus ja sellainen keskeneräinen asia, joka voi olennaisesti vaikuttaa yrityksesi mahdollisuuksiin menestyä.

Jos jokin tärkeä lähtökohta ei vielä ole riittävän hyvä, anna itsellesi lupa odottaa. Kun se on kunnossa ja jäljellä on lähinnä normaalia uuden aloittamiseen liittyvää jännitystä, odottaminen ei välttämättä enää paranna päätöstäsi.

10.3 Milloin ketjusta kannattaa kieltäytyä?

Joskus paras päätös on sanoa ei.

Ketju voi olla hyvä, liiketoiminta voi olla toimivaa ja muut yrittäjät voivat menestyä, mutta siitä huolimatta kyseinen yrittäjyys ei välttämättä sovi juuri sinulle. Olennaista on arvioida, sopivatko liiketoiminta, ketjun toimintatapa, taloudellinen kokonaisuus ja sopimuksen ehdot sinun tavoitteisiisi ja lähtökohtiisi.

Jos jokin päätöksen kannalta keskeinen asia ei huolellisen selvittämisen jälkeenkään tunnu hyväksyttävältä, älä yritä väkisin perustella sitä itsellesi. Liian suuri taloudellinen riski, sinulle sopimaton yrittäjän rooli, ehto johon et halua sitoutua tai riittämätön luottamus yhteistyöhön voivat kaikki olla perusteltuja syitä sanoa ei.

Kiinnitä huomiota myös siihen, miten yrittäjäksi hakeutumisen prosessi on edennyt. Jos olennaisiin kysymyksiisi ei vastata, saat jatkuvasti ristiriitaista tietoa tai koet painostusta tehdä päätös ennen kuin olet saanut riittävän kuvan kokonaisuudesta, arvioi vakavasti, onko pitkäaikaiselle yhteistyölle riittävää pohjaa.

Myös oma suhtautumisesi ketjuun kertoo paljon. Jos huomaat jo ennen sopimuksen tekemistä, ettet halua noudattaa yhteistä konseptia tai että ajattelet tekeväsi keskeiset asiat omalla tavallasi ketjun toimintamallista riippumatta, franchisingyhteistyö ei todennäköisesti ole oikea ratkaisu tässä ketjussa.

Pitkälle edennyt prosessi ei velvoita sinua tekemään sopimusta. Vaikka olisit käyttänyt kuukausia asian selvittämiseen, tavannut ketjun edustajia, tehnyt laskelmia ja hakenut rahoitusta, työ ei ole mennyt hukkaan, jos lopputulos on perusteltu päätös olla lähtemättä mukaan.

Yrittäjäksi hakeutumisen tarkoituksena ei ole johtaa väkisin sopimukseen. Sen tarkoituksena on auttaa molempia osapuolia tekemään hyvä päätös.

Joskus harkittu päätös on kyllä. Joskus se on ei vielä. Ja joskus se on ei tähän ketjuun.

10.4 Tarkistuslista ennen lopullista päätöstä

Ennen kuin allekirjoitat franchisingsopimuksen ja sitoudut yrittäjäksi, pysähdy vielä kerran kokonaisuuden äärelle.

Käy ainakin seuraavat asiat läpi:

- Ymmärrän, mitä franchisingyrittäjyys käytännössä tarkoittaa ja että toimin itsenäisenä yrittäjänä omalla taloudellisella vastuullani.
- Tiedän, miksi haluan yrittäjäksi ja miksi juuri tämä ketju kiinnostaa minua. Ymmärrän myös, millaista omaa työpanosta ja sitoutumista minulta odotetaan.
- Olen tutustunut ketjun taustaan, kehitysvaiheeseen, konseptiin ja toimintatapoihin riittävän hyvin sekä ymmärrän, mitä ketju tarjoaa minulle koulutuksen, tuen, markkinoinnin, järjestelmien ja muun yhteistyön osalta.
- Olen selvittänyt kokonaisinvestoinnin ja tehnyt omat realistiset taloudelliset laskelmani. Olen arvioinut myös tilanteen, jossa myynti käynnistyy suunniteltua hitaammin tai kustannukset ovat arvioitua suuremmat.
- Olen huomioinut laskelmissa oman työpanokseni ja toimeentuloni sekä tiedän, millä myyntitasolla yritykseni pystyy kattamaan velvoitteensa.
- Ymmärrän, kuinka paljon omaa rahaa sijoitan, millaista ulkopuolista rahoitusta tarvitsen ja millaisia henkilökohtaisia vastuita siihen liittyy. Minulla on myös riittävästi käyttöpääomaa ja taloudellista puskuria toiminnan alkuvaiheeseen.
- Jos liiketoiminta tarvitsee toimitilan, olen riittävän varma siitä, että sijainti, vuokrataso ja muut keskeiset ehdot sopivat liiketoimintaan.

- Tiedän liiketoimintani tärkeimmät tunnusluvut ja sen, miten yritykseni taloutta seurataan toiminnan alettua.
- Olen selvittänyt ketjulle maksettavat maksut ja muut jatkuvat kustannukset sekä ymmärrän niiden vaikutuksen yritykseni talouteen.
- Olen tutustunut franchisingsopimukseen ja sen liitteisiin kokonaisuutena. Ymmärrän sopimuskauden, alueen, osapuolten oikeudet ja velvollisuudet sekä mahdolliset investoinnit ja muut taloudelliset velvoitteet.
- Olen selvittänyt, sisältääkö sopimus kilpailukiellon ja ymmärrän, mitä se rajoittaa sopimuskauden aikana sekä yhteistyön tai oman yrittäjyyteni päättymisen jälkeen.
- Ymmärrän, millä ehdoilla yhteistyötä voidaan jatkaa tai päättää ja mitä tapahtuu, jos haluan myöhemmin myydä liiketoimintani. Tiedän myös, mitä yrityksessäni silloin todellisuudessa on myytävänä.
- Olen tarvittaessa tarkistuttanut franchisingsopimuksen franchisingliiketoimintaa tuntevalla juristilla.
- Olen saanut vastaukset päätökseni kannalta olennaisiin kysymyksiin eikä mitään merkittävää ole jätetty sen varaan, että asia selvitetään myöhemmin.
- Olen kertonut omasta taustastani, tilanteestani ja tavoitteistani avoimesti ja koen, että myös ketju on toiminut avoimesti ja että voin luottaa saamiini tietoihin.
- Olen valmis toimimaan ketjun konseptin ja yhteisten toimintatapojen mukaisesti myös silloin, kun itse tekisin jonkin asian eri tavalla.
- Jos yrittäjyys vaikuttaa merkittävästi perheeni talouteen, arkeen tai yhteiseen aikaan, olemme keskustelleet asiasta avoimesti.
- En tee päätöstä kiireessä, painostettuna tai vain siksi, että olen jo käyttänyt prosessiin paljon aikaa. Jos jokin olennainen asia ei vielä ole kunnossa, olen valmis odottamaan tai sanomaan ei.

Kun pystyt käymään nämä asiat läpi ja vastaamaan niihin rehellisesti, sinulla on huomattavasti paremmat lähtökohdat tehdä päätös, jonka perusteet todella ymmärrät.

Tarkistuslistan tarkoituksena ei ole poistaa yrittäjyyteen kuuluvaa epävarmuutta. Sen tarkoituksena on varmistaa, että tiedät riittävästi siitä, mihin olet sitoutumassa.

Lopulta tärkein kysymys on yksinkertainen:

Kun tiedän nyt kaiken tämän, haluanko edelleen ryhtyä juuri tämän ketjun yrittäjäksi?

Lopuksi

Franchising voi olla erittäin hyvä tapa ryhtyä yrittäjäksi. Valmiimpi konsepti, ketjun kokemus, koulutus, tuki, tunnettu brändi ja muiden yrittäjien muodostama verkosto voivat antaa sinulle paljon sellaista, mitä kokonaan omaa liiketoimintaa alusta rakentavalla yrittäjällä ei välttämättä ole käytettävissään. Silti kyse on aina yrittäjyydestä, johon kuuluu vastuu, työ ja taloudellinen riski.

Tämän oppaan tarkoituksena ei ole ollut vakuuttaa sinua siitä, että sinun pitäisi ryhtyä franchisingyrittäjäksi. Tarkoituksena ei myöskään ole ollut saada sinua epäilemään hyvää yrittäjyyshmahdollisuutta vain siksi, ettei kaikkea tulevaa voi tietää etukäteen. Tavoitteena on ollut auttaa sinua ymmärtämään mahdollisimman hyvin, mihin olet mahdollisesti ryhtymässä, jotta pystyt tekemään päätöksen omista lähtökohdistasi.

Olen vuosien aikana nähnyt franchisingyrittäjyydessä upeita onnistumisia, mutta myös vaikeita vaiheita ja tilanteita, joissa kaikki ei ole lähtenyt etenemään suunnitellulla tavalla. Yhtä ainoaa menestymisen kaavaa ei ole olemassa. Yrittäjän työpanos, johtaminen, myynti, talouden hallinta, sijainti, markkinatilanne, ajoitus ja kyky reagoida muutoksiin vaikuttavat kaikki lopputulokseen.

Olen nähnyt myös yrittäjätarinoita, joissa ensimmäiset vuodet ovat olleet kaikkea muuta kuin helppoja. Olemme välillä lyöneet yhdessä yrittäjän kanssa päätämme seinään, etsineet syitä, muuttaneet tekemistä ja yrittäneet uudelleen. Ketju voi tällaisessa tilanteessa kouluttaa, neuvoa, sparrata, auttaa analysoimaan lukuja ja etsimään ongelmien syitä sekä tehdä paljon yrittäjän tukemiseksi. Yhtä asiaa ketju ei kuitenkaan voi tehdä: yrittäjän työtä hänen puolestaan.

Franchising perustuu siihen, että molemmat osapuolet hoitavat oman tehtävänsä. Ketjun vastuulla on johtaa ja kehittää konseptia sekä antaa yrittäjälle sovittu koulutus ja tuki. Yrittäjän vastuulla on johtaa omaa yritystään, huolehtia asiakkaista, henkilöstöstä, myynnistä ja taloudesta sekä viedä sovitut toimintatavat käytäntöön. Vastuu toimii myös toiseen suuntaan: yrittäjän tehtävänä ei ole johtaa ketjua tai korjata asioita, jotka kuuluvat ketjun vastuulle. Toimiva franchisingyhteistyö syntyy siitä, että molemmat hoitavat oman osuutensa ja tekevät yhteistyötä silloin, kun ratkaisuja tarvitaan.

Joskus vaikean alun jälkeen jokin alkaa lokahtaa kohdalleen. Myynti lähtee kasvamaan, yrittäjän oma tapa johtaa yritystä löytyy, asiakaskunta vakiintuu tai kannattavuus paranee. Olen nähnyt yrittäjiä, jotka ovat käyneet läpi vaikeita ensimmäisiä vuosia ja toimivat edelleen vuosien jälkeen saman ketjun yrittäjinä menestyen hyvin.

Yksittäinen vaikea kuukausi tai edes vaikea ensimmäinen vuosi ei siis välttämättä kerro koko yrittäjätarinaa. Yrittäjyys vaatii joskus sitkeyttä, aikaa ja useita yrityksiä löytää oikeat ratkaisut. Sitkeys ei kuitenkaan tarkoita sitä, että odotetaan jonkun muun korjaavan tilanteen. On seurattava lukuja, etsittävä syitä, tehtävä tarvittavia muutoksia ja käytettävä saatavilla olevaa apua.

Olen vuosien aikana nähnyt hyvin erilaisista taustoista tulevia franchisingyrittäjiä. Yhtä ainoaa oikeaa yrittäjätyyppiä ei ole olemassa. Menestymisen edellytyksiä voi rakentaa monenlaisesta lähtökohdasta, kun motivaatio, vastuunotto, yhteistyökyky ja halu oppia ovat kohdallaan.

Toivon, että tämä opas on auttanut sinua katsomaan franchisingyrittäjyyttä sekä mahdollisuuksien että vastuiden näkökulmasta. Jos kaiken selvitystyön jälkeen vastauksesi on kyllä, tämä liiketoiminta, tämä ketju ja tämä tapa yrittää tuntuvat edelleen oikeilta, uskalla myös tehdä päätös.

Ja jos vastauksesi on ei vielä tai ei tähän ketjuun, sekin voi olla hyvä päätös.

Jos kaipaat ennen päätöstäsi ulkopuolista näkökulmaa, Franchisetorilta saat asiantuntijan apua franchisingyrittäjyyteen liittyvien kysymysten läpikäymiseen ja oman tilanteesi arviointiin.

Päätöstä emme tee puolestasi. Voimme kuitenkin auttaa sinua tekemään sen mahdollisimman hyvillä tiedoilla.

Maisa Koivisto
Franchisingasiantuntija
Franchisetori