

# **NÄKEMYKSIÄ RAVINTOLAYRIT- TÄJYYDESTÄ**

Yksityisyrittäjyys vs. Franchising

Maria Hyrönen

Opinnäytetyö  
Toukokuu 2014  
Hotelli- ja ravintola-ala

TAMPEREEN AMMATTIKORKEAKOULU  
Tampere University of Applied Sciences

## TIIVISTELMÄ

Tampereen ammattikorkeakoulu  
Hotelli- ja ravintola-ala

MARIA HYRÖNEN:  
Näkemyksiä ravintolayrittäjyydestä  
Yksityisyrittäjyys vs. franchising

Opinnäytetyö 38 sivua, joista liitteitä 1 sivu  
Toukokuu 2014

---

Opinnäytetyöni tarkoituksena on tutkia, mitä yrittäjyys on ja miltä se näyttää ravintola-alan yrittäjien silmin. Yrittäjyyttä tarkastellaan erityisesti franchising- ja yksityisyrittäjyyden näkökulmista. Työssäni selvitän, miksi yrittäjät ovat lähteneet harjoittamaan tiettyä liiketoimintaa ja miltä heidän päätöksensä ovat tuntuneet. Tutkimusmenetelmänä käytin teemahaastattelua, jossa oli kolme vallitsevaa teemaa. Haastattelin kolmea yksityisyrittäjää ja kolme franchising – yrittäjää Pirkanmaan alueelta.

Teoriaosuudessa tarkastellaan yrittäjyyttä, eri yritysmuotoja sekä franchising - yrittäjyyttä. Lisäksi selvitetään edellä mainittujen etuja ajavien järjestöjen historiaa ja toimintaa.

Tutkimuksen perusteella sain selville yrittäjien mielteitä yrittäjyydestä menneisyyden, nykyisyyden ja tulevaisuuden näkökulmista. Tulokset olivat mielenkiintoisia ja selvittivät hyvin yrittäjien ajatuksia yrittäjyydestä ja heidän toiveitaan tulevaisuudesta. Tuon työssä esiin myös yrittäjyyden kahden eri toimintamallin hyviä ja huonoja puolia ja vertailen niitä keskenään. Yrittäjyys sopii niille, jotka ovat valmiita tekemään kovaa työtä ja niille, jotka pitävät työstä, jossa saa tehdä omia persoonallisia päätöksiä.

---

Asiasanat: franchising, yksityisyrittäjä, yrittäjyys

## **ABSTRACT**

Tampereen ammattikorkeakoulu  
Tampere University of Applied Sciences  
Degree Programme in Hotel and Restaurant Management

**HYRÖNEN MARIA:**

Views on Entrepreneurship in Catering Business  
Private Entrepreneurship vs. Franchising

Bachelor's thesis 38 pages, appendices 1 page  
May 2014

---

The purpose of this functional Bachelor's thesis was to study entrepreneurship from the entrepreneurs' point of view. In my Bachelor's thesis I study two kinds of entrepreneurship, private entrepreneurship and franchising.

The research method in this Bachelor's thesis was qualitative. The purpose of this thesis was to interview the entrepreneurs in the Pirkanmaa region and interview them to find out how they feel and think about entrepreneurship. The theory part of this thesis presents the terms of entrepreneurship and franchising. The thesis also discusses the history, benefits and challenges of franchising and private entrepreneurship.

I received answers from six entrepreneurs; three private and three franchise entrepreneurs. The answers were interesting and gave a good picture of why entrepreneurs chose their type of entrepreneurship and conveyed feelings about their history and future. Entrepreneurship seems to be a great career choice for those who like to be independent and make their own individual choices.

---

Key words: Franchising, private entrepreneur, entrepreneurship.

## SISÄLLYS

1	JOHDANTO .....	5
2	YRITTÄJYYS .....	6
2.1	Yritysmuodot .....	7
2.2	Yrittäjyys Suomessa.....	9
2.3	Yrittäjä.....	11
2.4	PK - yrittäjä.....	13
2.5	Suomen Yrittäjät .....	14
3	FRANCHISING YRITTÄJYYDEN MUOTONA .....	16
3.1	Franchising – määritelmä .....	16
3.2	Franchising Suomessa.....	18
3.3	Franchising-yrittäjyyden plussat ja miinukset .....	20
3.4	Yksityisyrittäjyys vrt. franchising – yrittäjyys .....	22
4	TUTKIMUKSEN TOTEUTUS .....	24
5	TUTKIMUSTULOKSET .....	27
5.1	Yksityisyrittäjät haastattelussa.....	27
5.2	Franchising - yrittäjät haastattelussa .....	30
6	JOHTOPÄÄTÖKSET .....	33
	LÄHTEET .....	36
	LIITTEET.....	38
	Liite 1. Teemahaastattelun runko .....	38

## 1 JOHDANTO

Yrittäjäksi ryhtymisessä on korkea kynnys ja se on suuri päätös monelle. Moni haluaisi lähteä kokeilemaan yrittäjyyttä, mutta ei välttämättä tiedä, millainen olisi sen verran hyvä liikeidea, että yrittäjäksi kannattaa ryhtyä. Toimintamalleja yrittäjyydelle on erilaisia, tutkin niistä kahta vaihtoehtoa, franchising - yrittäjyyttä sekä yksityisyrittäjyyttä.

Opinnäytetyöni tarkoituksena on siis tutkia kahta yrittäjyyden toimintamallia haastattelemalla yhteensä kuutta ravintola-alan yrittäjää. Yrittäjät toimivat Pirkanmaan alueella menestyvissä ravintola - alan yrityksissä ja ovat toimineet yrittäjinä vähintään kolme vuotta. Yrityksistä kolme kuuluu franchising -ketjuun ja toiset kolme ovat yksityisiä yrityksiä. Opinnäytetyössä rinnastetaan nämä kaksi yrittäjyyden mahdollista toimintamallia ja ne toimivat toistensa vertailukohtina.

Tuloksia kerätään haastattelemalla yrittäjiä teemahaastattelun avulla. Tarkoitus on saada tuloksia, jotka eivät olisi liian sidoksissa yrittäjän persoonaan, vaan antaisivat laajemman käsityksen tietystä yrittäjyyden muodosta. Arvioinnissa on kahden toimintamallin yritystoiminnan yhdistävät ja erottavat tekijät sekä molempien hyvät ja huonot puolet.

Opinnäytetyöprosessi lähti liikkeelle omasta kiinnostuksesta ravintolayrittäjyyteen. Eri-laisten näkökulmien avulla, halusin ottaa selvälle, miten yrittäjyyden eri toimintamallit eroavat toisistaan käytännössä ja miltä yrityksen pyörittäminen näyttää ja tuntuu itse yrittäjän silmin. Tavoitteenani oli oppia yrittäjyydestä ja sen eri muodoista mahdollisimman monipuolisesti ja selvittää, miltä yrittäjäisyys tuntuu ravintolayrittäjien näkökulmasta.

Työn aluksi perehdytään yleisesti ravintola-alan yrittäjyyteen. Myöhemmin työssä syvennytään yrittäjyyteen yksityisyrittäjyyden sekä franchising-yrittäjyyden kautta. Lopuksi vielä työssä käydään läpi haastattelusta saadut tulokset ja pohditaan vastauksia analysoimalla ja vertailemalla niitä toisiinsa. Opinnäytetyöstä voi olla hyötyä niille, jotka pohtivat yrityksen perustamista ravintola-alalle ja haluaisivat kuulla oikeiden yrittäjien ajatuksia yrittäjyydestä, heidän alkutekijöistä ja vinkkejä yrittäjiksi haluaville.

## 2 YRITTÄJYYS

Yrittäjänä vapauden myötä lisääntyy vastuu omasta onnistumisesta. Menestyksessä liiketoiminta edellyttää velvollisuuksien täyttämistä ja motivaatio työhön täytyy pystyä säilyttämään. Joskus yrittäjyys voi tuntua yksinäiseltä. Siksi on tärkeää, että yrittäjyys lähtee kovasta halusta tehdä työtä.

Yrityksen perustamisessa ensimmäisenä ja tärkeimpänä on hyvä ja toimiva liikeidea, josta selviää yrityksen menestystekijät. Menestystekijöitä voivat olla yrittäjän persoona tai yrityksen tapa toimia, asioita, jotka erottavat yrityksen muista. Hyvin tehty liiketoimintasuunnitelma ja tarkka toiminta-ajatus ovat yrityksen menestymisen kannalta tärkeimpiä asioita. Vain oikein valitulla sijainnilla, hyvällä liike-idealla ja ammattitaitoisella toteutuksella saavutetaan kannattava myynti ja tarvittava asiakasvirta. (Naisyrittäjyyskeskus 2011)

Hyvään liikeideaan kuuluu muun muassa seuraavanlaisia asioita (Kinkki, Hulkko & Mäkinen 1999, 32.):

- yrityksen tarjoamat tuotteet/palvelut
- yrityksen asiakkaat
- yrityksen toimintatapa
- tavoiteltu imago

Heikkouksina yrittäjälle voi olla yrittäjäkokemuksen puute sekä taloudellisten asioiden hoidon käytännön kokemuksen vähyys. Heikkouksia voivat olla myös pääoman pieni määrä, asiakassuhteiden puute ja ravintola-alan kova kilpailu. Uhkia yritykselle ovat muun muassa muut yritykset, yrittäjän vähäiset voimavarat sekä asiakkaiden vaatimustasoon nähden ontuva ammattitaito. SWOT - analyysin avulla voi yrittäjä miettiä omia vahvuuksiaan, heikkouksiaan, uhkia ja mahdollisuuksia ja näin parantaa ja vahvistaa osaamistaan ja resurssejaan. (Kinkki ym. 1999, 34 - 35.)

Yrityksen investoinnit, kulurakenne ja sen joustavuus sekä rahoitus vaikuttavat toiminnan elinkelpoisuuteen ja kannattavuuteen. Rahoituksen ja pääoman riittävyys tulee varmistaa yritystoimintaa käynnistettäessä, jotta kaikki yrityksen kulut saadaan maksettua.

Laskelma yrityksen käynnistämiseen tarvittavasta rahoituksesta ja muista resursseista kuuluu tehdä liiketoimintasuunnitelmaan. Lisäksi arvio myynnin kehittymisestä ja taloudellisesta tuloksesta tulee olla mietittynä valmiiksi. (Naisyrittäjyyskeskus 2011)

Ravintolatoiminnan voi aloittaa ostamalla toimivan yrityksen tai liiketoiminnan tai vain osuuden siitä. Ennen kaupan tekoa kannattaa perehtyä huolellisesti ostettavaan yritykseen ja selkeiden sopimusten teon yhteydessä kannattaa käyttää puolueetonta asiantuntijaa (esim. kirjanpitäjää tms.) tai ravintola-alaan keskittyntä ammattivälittäjää. Yrityksen ostamisen yhteydessä siirtyy myös yleensä jo elintarvikehuoneistoksi hyväksytyyn liiketilan vuokrasopimus, mikä säästää jonkin verran vaivaa yritystä perustettaessa. Valmiin yrityksen ostaminen edellyttää huolellista paneutumista yrityksen taloudelliseen tilanteeseen ja useimmiten asiantuntijan apua. Yleensä on kannattavampaa ostaa pelkästään yrityksen liiketoiminta ja oikeus hyödyntää yrityksen aikaisemmin käytettyä toiminimeä. Näin riski yllättävien vastuiden siirtymisestä pienenee huomattavasti. (Naisyrittäjyyskeskus 2011)

## **2.1 Yritysmuodot**

Yritysmuodon valitseminen on tärkeä osa yrittäjän arkipäivää. Erilaiset asiat nousevat esiin yritysmuodon valinnassa; toisissa muodoissa on tärkeintä päätöksenteko ja hyödykkeiden noston helppous, toisissa taas riskienhallinnan sujuvuus. Suurten ja pienten yritysten välillä on suuria eroja, joita ovat muun muassa toiminnan laajuus, riskien määrä, kannattavuus, hallinnon määrä, sitoutuneen pääoman määrä sekä yrittäjän rooli yrityksessä. Yhteiskunnan kannalta olisi kannattavaa, että jokainen yritys, kokoon katsomatta, pystyisi toimimaan mahdollisimman taloudellisesti ja tarkoituksenmukaisesti. (Kinkki & Isokangas 1999, 133.)

Majoitus- ja ravitsemisalalla yritystoimintaa voidaan harjoittaa monessa eri yritysmuodossa. Yritysmuodot, mitä harjoitetaan, ovat yksityinen elinkeinon harjoittaja, avoin yhtiö, kommandiittiyhtiö, osakeyhtiö ja osuuskunta. Yritystoimintaa voivat harjoittaa myös rajoitetusti eräät säätiöt ja yhdistykset. Ennen kuin liiketoiminnan aloittaa, on yrittäjäksi haluavan syytä miettiä, mikä yritysmuodoista on paras omalle liiketoiminnalle. Tavallisimmat vaihtoehdot majoitus- ja ravitsemisalalla ovat toimiminen yksityisenä elinkeinonharjoittajana, avoin yhtiö ja kommandiittiyhtiö sekä osakeyhtiö.

Yksityisellä elinkeinoharjoittajalla, avoimen yhtiön yhtiömiehillä sekä kommandiittiyhtiön vastuunalaisilla yhtiömiehillä on henkilökohtainen ja rajoittamaton vastuu yhtiön velvoitteista. Osakeyhtiössä osakkeenomistajat vastaavat yhtiön velvoitteista vain sijoittamallaan pääomapanoksella. Kun on kyse yhtiön toiminnasta ja vastuukyvystä, yhtiön pääomalla on tässä suurin merkitys. (MaRa 2014) Seuraavassa esittelen eri yritysmuotoja.

*Yksityinen elinkeinoharjoittaja* eli niin kutsuttu toiminimiyrittäjä, solmii yritykseen liittyvät sopimukset ja sitoumukset omalla nimellään. Toiminimellä toimiva elinkeinoharjoittaja vastaa kaikista tekemistään sitoumuksista kaikella yritykseen kuuluvalla ja omalla, henkilökohtaisella omaisuudellaan. Yrittäjällä on näin ollen oikeus ja mahdollisuus nostaa yrityksestä varoja niin halutessaan. Velat ja ulosottomittaukset vastaavasti voidaan periä yrittäjän omasta henkilökohtaisesta varallisuudesta. (Suomen Yrittäjät 2014)

*Toiminimeä* perustettaessa ei edellytetä erillistä perustamisasiakirjaa tai muitakaan perustamismuodollisuuksia, pelkkä ilmoitus kaupparekisteriin riittää. Maksullinen perustamisilmoitus tehdään lomakkeella, jonka saa helpoiten Patentti- ja rekisterihallituksen kotisivuilta. Maksu maksetaan etukäteen, ja kuitti liitetään ilmoitukseen. Velvollisuutta toiminimen rekisteröimiseen ei välttämättä ole. Jokaisen yksityisen elinkeinoharjoittajan, joka harjoittaa luvanvaraista elinkeinotoimintaa, täytyy tehdä perustamisilmoitus. Ilmoitus täytyy myös tehdä, jos toimii omasta kodista erillisessä pysyvässä toimipaikassa, esimerkiksi liiketilassa tai jos käyttää muita kuin aviopuolisoaan tai perheenjäsentään apuvoimia työssään. Puhekielessä toiminimestä monesti puhutaan, kun tarkoitetaan yksityistä elinkeinoharjoittajaa. Kuitenkin lain mukaan voidaan toiminimi - termiä käyttää yhtiömuodosta riippumatta. (Suomen Yrittäjät 2014)

*Avoimeen yhtiöön (Ay)* tarvitaan aina kaksi tai useampi yhtiömiehen elinkeinon harjoittamiseen. Avointa yhtiötä ei voi perustaa vain yksi yhtiömiehen. Yhtiö voi toimia enintään vuoden yhdellä yhtiömiehellä, jos avoimen yhtiön osakkaiden lukumäärä laskee, esimerkiksi osakkaan erotapauksissa tai kuolematapauksen yhteydessä. Jos toinen osakas ei ilmaannu yhtiöön vuoden kuluessa, muuttuu se toiminimeksi. Luonnollinen täysivaltainen henkilö tai oikeushenkilö voi olla yhtiömiehenä. Alaikäinen voi olla yhtiön osak-



kaana vain holhoojansa kanssa yhdessä. Alaikäisen tekemisistä on tällöin vastuussa kumpikin. (Suomen Yrittäjät 2014)

*Kommandiittiyhtiö (ky)* perustettaessa kaikki osakkaat allekirjoittavat kirjallisen sopimuksen. Kommandiittiyhtiössä täytyy olla vähintään yksi vastuunalainen yhtiömies sekä yksi äänetön yhtiömies. Vastuunalaiset yhtiömiehet vastaavat yhtiön sitoumuksista henkilökohtaisesti ja rajattomasti. Äänettömän yhtiömiehen vastuu on rajoitettu, eikä hän osallistu yhtiön hallinnoimiseen. Äänetön yhtiömies vastaa sitoumuksistaan vain sijoittamallaan pääomalla. Ennen toiminnan aloittamista tulee kommandiittiyhtiöstä tehdä ilmoitus kaupparekisteriin. Vastuunalaiset yhtiömiehet ovat vastuussa perustamisilmoituksen tekemisestä. Ilmoitukseen on liitettävä yhtiösopimus ja todistus käsitte-lymaksun suorittamisesta. (Villa, Ossa, Saarnilehto 2007, 25.)

Yrityksistä noin kaksi kolmasosaa on *osakeyhtiöitä (oy)*. Osakeyhtiötä voidaan käyttää kaikenkokoisessa liiketoiminnassa. Osakeyhtiö eroaa kommandiitti- ja avoimesta yhtiöstä siten, että osakkeenomistajat eivät ole henkilökohtaisesti vastuussa yhtiön veloista. Taloudellinen riski osakkeenomistajilla liittyy vain siihen pääomapanokseen, joka on sijoitettu yhtiöön. Pääomapanoksen suuruus vaikuttaa myös siihen, kuinka suuri päätäntävalta osakkaalla on yhtiössä. Osakeyhtiö sopii parhaiten laajempaan liiketoimintaan. Osakeyhtiölaki säätelee tarkasti yhtiön hallintoa; yhtiössä tulee olla hallitus, jossa on 1-5 jäsentä. Lisäksi hallitus voi nimittää osakeyhtiölle toimitusjohtajan. Osakeyhtiöstä ei voi tehdä yksityisnostoja. Osakkaan tulee ottaa tulot palkkana, osinkoina tai osakaslainoina. Kaikissa osakeyhtiöissä tulee tehdä vuosittain tarvittavat pöytäkirjat, jopa ns. yhden miehen osakeyhtiössä. Tilinpäätösasiakirjat on myös vuosittain rekisteröitävä. (MaRa 2014)

## 2.2 Yrittäjyys Suomessa

Kauppa- ja teollisuusministeriön Yrittäjyyskatsauksen (2006) mukaan yrittäjien osuus koko Suomen työllisistä on 9,1 %. Eniten yrittäjiä on Ahvenanmaalla (11,8 %), Satakunnassa (11,1 %) ja Etelä-Pohjanmaalla (10,7 %). Vähiten yrittäjiä on Pohjois-Pohjanmaalla (6,7 %) ja Kainuussa (7,1 %). (Työ- ja elinkeinoministeriö 2014)

1990 - luvun laman aikana noin 450 000 työpaikkaa poistui Suomen taloudesta, mikä tarkoittaa joka viidettä työpaikkaa. Poliitikot asettivat tällöin toiveensa uusien työpaik-

kojen luomisesta yrittäjiin. Yritysten ja julkishallinnon työllistämisiongelmiin vuoksi, nuoria ja työttömiä käskettiin työllistämään itse itsensä. Siihen aikaan useat yrittäjät olivat päätyneet taloustilanteen vuoksi vararikkoon tai velkakierteeseen. Ongelmista ei ollut ulospääsyä yrittäjien henkilökohtaisten takauksien takia. Vuosina 1991 – 1993 noin viisi prosenttia yrityksistä joutuivat konkurssiin. (Työ- ja elinkeinoministeriö 2014)

2000-luvulla yrittäjien kokonaismäärä on kasvanut, maatalousyrittäjät ja yrittäjäperheenjäsenet mukaan luettuna. Kasvuun on vaikuttanut se, että 55–75-vuotiaiden yrittäjien määrä on lisääntynyt. Pitkällä aikavälillä yrittäjien kokonaismäärä on ollut vähenevään päin. Taustalla on elinkeinorakenteen muutos, jonka myötä pienviljelijävaltaisesta maataloudesta on siirrytty teollisuuden ja palveluiden palkansaajayhteiskuntaan (Julku-nen 2009; Keinänen 2009). Tämä yleinen suunta näkyi vielä 1990-luvulla kaikissa ikäryhmissä: yrittäjien määrä väheni niin nuorten (15–29-vuotiaat), keski-ikäisten (30–54-vuotiaat) kuin ikääntyneidenkin (55–74-vuotiaat) joukossa. (Työ- ja elinkeinoministeriö 2014)

2000-luvulla yrittäjien kokonaismäärän väheneminen ensin hidastui ja vuodesta 2005 yrittäjien määrä on alkanut kasvaa. Kasvun syynä ei ole keski-ikäisten, 30–54-vuotiaiden yrittäjien lukumäärän lisääntyminen, sillä se on 2000 - luvulla pysytellyt melko vakaana. Nuorten yrittäjien määrä on hieman kasvanut, mutta on silti pieni. Yksi selitys tälle on, ettei yrittäjäksi ole helppo ryhtyä ilman työelämässä saatua kokemusta ja ammattitaitoa. Yrittäjyys on sitä yleisempää, mitä alhaisempi koulutus henkilöllä on. Yrittäjyysaktiivisuus ei ole kovin suuri akateemisesti koulutettujen joukossa. Selityksenä tähän on nähty, että mm. kaupallisen ja teknisen alan korkeakoulutus tuottaa asian-tuntijoita yritysten ja julkisyhteisöjen palvelukseen, ei niinkään yrittäjiksi. (Työ- ja elinkeinoministeriö 2014)

Sen sijaan ikääntyneiden 55 – 74 -vuotiaiden yrittäjien määrä on kasvanut 2000 - luvulla voimakkaasti noin 60 000:sta vuonna 2000 noin 100 000:een vuonna 2010. (Tilasto-keskus 2011)

## 2.3 Yrittäjä

Yrittäjäksi ryhtymiseen voi olla monia syitä. Yrittäjäksi voi päätyä sattumalta tai on voitu miettiä jo pidemmän aikaa. Yrittäjäyys on tapa toimia ja ajatella, se ei tarkoita pelkästään uusien yritysten perustamista ja yritystoimintaa. Yrittäjä on henkilö, joka on käynnistänyt, ostanut tai perinyt toimivan yhtiön. Hän omistaa yrityksen yksin tai on yrityksen pääomistaja, työskentelee yrityksessään kokopäiväisesti ja tienaa palkkansa pääosin tämän yrityksen toiminnasta. Yrittäjä myös monesti työllistää myös muita henkilöitä. (Kallio 2002, 33.)

Syitä yrittäjäyteen saattaa olla muun muassa (Suomen Yrittäjät 2014):

- liikeidea, joka on hyvä ja kannattava
- yritystoiminnan jatkaminen perheessä eli ns. sukupolven vaihdos
- työtä harrastuksesta
- hyvä tietotaito jollain elämän osa-alueella
- toimeentulon saaminen
- sattuman kautta
- muiden yrittäjien esimerkki

Yrityksen perustamisessa lähdetään monesti liikkeelle siitä, että yrittäjäksi haluavalla on vahva tahto, yrittäjähenkisyttä sekä hyvä liikeidea. Liikeidea, hyvä sellainen, on yritystoiminnassa menestyksen perusasioita. Yrittäjän tulee olla rohkea sekä otettava riskejä ja hallita niitä. Hänen tulee olla myös sellainen, että kykenee olemaan yhteistyössä erilaisten ihmisten kanssa, on avoin ja täsmällinen. Yrittäjän täytyy olla määrätietoinen, sietää hyvin painetta sekä uskoa omaan liikeideaan, jotta hän selviää vaikeinakin aikoina yrittäjäydestä. Yrittäjän taloustilanteen täytyy olla myös kunnossa. (Suomen Yrittäjät 2014)

Kun yritystoimintaa aloitetaan, täytyy olla

- yrittämisen halua
- hyvä liikeidea
- ammattitaitoa
- työkokemusta

- tietotaitoa yrittäjyydestä
- alkupääoman riittävyys (Suomen Yrittäjät 2014)

Menestyvä yrittäjä on

- ammattitaitoinen
- valmis tekemään työtä itsenäisesti
- riskinotto-kykyinen
- valmis tekemään tuloksellista työtä
- yhteistyökykyinen ja osaa verkostoitua
- omaa perheen, joka tukee ja auttaa. (Suomen Yrittäjät 2014)

Yrittäjäksi ryhtyminen on loistava vaihtoehto ammatiksi. Menestyvällä yrittäjällä tulee tietysti olla jonkin alan hyvä ammattitaito, jonka pohjalle yrityksen voi perustaa. Jos lisäksi uskoo ideaansa ja on valmis tekemään töitä, oma yritys on hyvä tapa työllistää itsensä. Suomi tarvitsee merkittävän määrän uusia yrityksiä. Tulevaisuudessa tuhannet nykyiset yrittäjät tulevat jäämään eläkkeelle, jolloin he tarvitsevat yrityksilleen jatkajia. Perheyrittäjien jatkaminen eli sukupolven vaihdos on monelle luonnollinen tapa ryhtyä yrittäjäksi. Tällainen henkilö on usein jo harjaantunut yrityksen toimintaan, mutta on hankkinut työkokemusta myös muiden palveluksessa. (Suomen Yrittäjät 2014)

Yrittäjien keski-ikä on nykyään korkeampi kuin palkansaajien. Käytännössä se tarkoittaa sitä, että yrittäjät etsivät työlleen jatkajia. Usein jatkajaa ei löydy lähipiiristä, jolloin yrittäjät ovat monesti valmiita myymään yrityksen ”ulkopuoliselle” jatkajalle. Ulkopuolisen ostajan löytäminen on vaikeaa, vaikka yritys olisi kuinka hyvä tahansa. Yrittäjä voi etsiä ostajia joko itse tai asiantuntijan avulla monesta eri paikasta, perinteisesti leh- ti-ilmoituksilla. Lisäksi jatkaja voi löytyä yrityksen päämiehistä, alihankkijoista, tava- rantoimittajista, myyntiyhtiöistä tai kilpailijoista. (Suomen Yrittäjät 2014)

Aina ei edellytetä omaa liikeideaa yrityksen perustuksessa. Yrittäjäksi haaveileva voi löytää ammattilaisen, joka etsii kumppania. Hän voi olla kiinnostunut yrityksen perus- tamisesta, mutta ei itse halua välttämättä ryhtyä yrityksen vetäjäksi. Tällöin kumppani voi tuoda yritykseen ammattitaidon ja toinen voi antaa sen yrittämisen intohimon. Li- säksi yrityksen voi perustaa vuokraamalla yritysideoita. Tällaista toimintaa kutsutaan

franchising-toiminnaksi. (Suomen Yrittäjät 2014)

## 2.4 PK - yrittäjä

Pk - yritys tulee sanoista pieni ja keskisuuri yritys, joka määrittelee kaupallisen koon yritykselle. Pienet ja keskisuuret yritykset määritellään yrityksiksi, joilla on vähemmän kuin 250 työntekijää. Pk - yritysten liikevaihto vuodessa on enintään 50 miljoonaa euroa tai taseen loppusumma enintään 43 miljoonaa euroa. (Suomen Yrittäjät 2014)

Pienyritykset voidaan jakaa kolmeen pääryhmään. Ensimmäiseen pääryhmään kuuluvat yritykset, joiden elinkaari on lyhyt. Erityisen vaikeaa eloonjääminen on uusille pienyrityksille. Noin puolet yrityksistä lopettaa toimintansa ensimmäisten elinvuosien aikana. Eurooppalaisen tutkimuksen mukaan 50 prosenttia kaikista yrityksistä katoaa markkinoilta ennen kymmenettä ikävuottaan. Toisen suuren pienyrityksryhmän muodostavat eikasvuyritykset. Ne ovat yrityksiä, jotka jäävät eloon, mutta eivät kasva ja pysyvät pieninä. Kolmas ja pienin ryhmä pienyrityksissä ovat kasvuhakuiset yritykset. Vaikka tämä ryhmä on pienin, sen työllistävä vaikutus on huomattavasti suurempi kuin kahden edellisen ryhmän. (Kallio 2002, 23 - 24)

Vaikka taloustilanne on tällä hetkellä heikko, Suomen pienet ja keskisuuret yritykset aikovat pitää kiinni työvoimastaan. Tuoreen Pk - yritysbarometrin mukaan, johon vastasi yli 5000 pk - yritystä, yrityksistä yhä useampi aikoo enemmän lisätä kuin vähentää henkilöstöään. Suomen Yrittäjien varatoimitusjohtaja Timo Lindholmin mukaan tämä johtuu siitä, että jokaisen työpanos pienessä yrityksessä on ratkaiseva, jolloin yhdenkin henkilön vähennys haittaa yrityksen liiketoimintaa ja vaikeuttaa tulevaisuudessa paremman markkinatilanteen hyödyntämistä. Näin ollen pyritään vaikeinakin aikoina pitää henkilöstään kiinni. (Suomen Yrittäjät 2013)

Pienyritysten henkilöstö on tyytyväisempi työaikoihinsa sekä palkkoihinsa ja tuntevat pystyvänsä vaikuttamaan eniten omaan työtahtiinsa. He myös kokevat työntekijöiden ja esimiehien välisten hyvien suhteiden ylläpidon olevan helpompaa pienemmässä yrityksessä. Lisäksi pienyritysten työntekijät ovat sitä mieltä, että heidän yrityksissään esiintyy vähemmän eriarvoista kohtelua ja syrjintää. Tutkimuksen mukaan pienyrityksissä tehdään huomattavasti vähiten säännöllisen työajan ylittävää työtä sekä ylitoita, joista

työntekijät eivät saisi korvausta. Joustava työaika on yleistynyt kaikissa yrityskokoluokissa. (Suomen Yrittäjät 2013)

Lisäksi moni pienyritys on perheyritys. Usein perheyrietyksen määritelmä on melko käytännönläheinen. Tällaisen määritelmän mukaan perheyrietyksenä voidaan pitää yritystä, jossa osake-enemmistö on perheen hallussa ja jota omistajayrittäjä itse pitää perheyrietyksenä. Määritelmät eroavat toisistaan myös maittain, sillä esimerkiksi Italiassa ja Kreikassa pidetään melkein mitä tahansa yritystä perheyrietyksenä, vaikka todellisuudessa perheestä on yrityksessä vain yksi jäsen. (Kallio 2002, 27) Liikevaihdollisesti Suomen suurimmat perheyrietykset ovat Kone, Cargotec, Sanoma-WSOY, Lemminkäinen, Onvest, Ahlstrom, Wihuri, Veho, Uponor, Fazer ja Kuusakoski Group. (Perheyrietysten liitto 2014)

Perheyrietykset ovat usein myös yhteydessä pienyritysten sukupolvenvaihdosprosessiin. Sukupolvenvaihdossuunnitelmat ovat osa pienyrityksen kehittämistä ja hengissäsäilymistä erityisesti silloin, kun pienyrittäjä itse aikoo jättäytyä sivuun tai eläkkeelle yritystoiminnasta. (Kallio 2002, 29) Sukupolvenvaihdoksiin liittyvien ongelmien lisäksi perheyrietyttä hankaloittavat erityisesti verotus ja taloudellinen riski. Perheyrietysten sukupolvenvaihdoksia kannattaa edistää, koska liiketoiminnan siirto säilyttää keskimäärin 5 työpaikkaa. Uusi yritys luo vastaavasti keskimäärin 2 työpaikkaa. (Perheyrietysten liitto 2014)

Perheyrietysten osuus bruttokansantuotteesta on Yhdysvalloissa ja Suomessa huomattavasti pienempi suhteessa perheyrietysten määrään kuin muissa maissa. Yhdysvaltain 500 suurimmasta yrityksestä 35 % on perheyrietyksiä, Suomessa luku on 20 %. (Perheyrietysten liitto 2014)

## **2.5 Suomen Yrittäjät**

Jo vuodesta 1996 Suomen Yrittäjät ovat ajaneet jäseniensä ja pk - yrittäjien etuja Suomessa. Suomen Yrittäjät on yli 116 000 jäsenyrityksen keskusjärjestö. Järjestöön kuuluu yrityksiä muun muassa kaupan, palvelujen ja teollisuuden toimialoilta. Jäsenyrityksistä puolet on yksinyrittäjiä ja puolet työnantajayrityksiä. Jäsenyrityksistä puolet on yksinyrittäjiä ja puolet työnantajayrityksiä. Suomen 88 000 työnantajayrityksestä Suomen Yrittäjiin kuuluu 52 000 yritystä. (Suomen Yrittäjät 2014)

Suomen Yrittäjät edistää yrittäjyyttä ja tekee yrittäjien arjesta sujuvampaa. Järjestö huomioi pk-yritysten tarpeet ja luo verkostoitumista yrittäjien välille. Suomen Yrittäjät yrittävät parantaa yrittäjien asemaa, edellytyksiä yrittämiseen sekä rakentaa yrittäjyyden yhteiskunnasta parempaa. Tavoitteena järjestöllä on menestyvien yritysten ja yrittäjien määrän lisääntyminen ja yrittäjien taloudellisen ja sosiaalisen aseman parantaminen. Järjestön oma toiminta on lähtenyt yrittäjyyden perusarvoista; vapaudesta, vastuusta ja luovuudesta. (Suomen Yrittäjät 2014)

Jäsenille on tarjolla maksutonta puhelinneuvontaa, josta saa apua yritystoiminnan ongelmiin. Jäsenmaksu järjestössä vaihtelee yrityksen henkilöstön määrän mukaan, seniorit ja opiskelijat saavat tuntuvat alennukset jäsenmaksuista. Jäsenmaksun voi lisäksi vähentää yrityksen verotuksessa. (Suomen Yrittäjät 2014)

### 3 FRANCHISING YRITTÄJYYDEN MUOTONA

Franchising on englantilaisperäinen sana, joka hyväksyttiin viralliseksi suomenkieliseksi termiksi vuonna 1999. Ennen tätä se kulki nimellä luvake. Luvake-sana on peräisin ajalta, jolloin ”franchising” viittasi termeihin ”lupa” tai ”oikeus”. Myös nykyään nämä termit ovat hyvin kiinteästi yhteydessä franchisingtoimintamallin sisältöön. Franchising - termi alkaa suomalaisille olla melko tuttu, mutta tieto sen toiminnasta ja sisällöstä saattaa joltain vielä uupua. Kun mainitsee muutamia suomalaisia franchising – ketjuja nimeltä, toimintamallin yleisyys avautuu monelle: Arnold’s Donuts, Eilakaisla, Sinoo-peri ja Top Sport. Nämä edellä mainitut ovat ehkä tutuimpia. (Laakso 2001, 19, 7.)

Franchising-yrittäjäksi ryhdyttäessä täytyy valita franchising-ketju, johon halutaan liittyä. Ketjun toimintaperiaatteita tulee yrittäjän noudattaa franchising-sopimuksen mukaisesti. Tällöin yrittäjän päätäntävalta yrityksen toiminnassa on rajoitettua. Franchising-yrittäjyyttä pidetään yleensä ottaen pienempänä riskinä kuin yksityisyrittäjäyttä, sillä franchising - antaja tukee yrittäjää yritystoiminnassa koko sen keston ajan (Holopainen & Levonen 2006, 92 – 93.)

Franchising - yritystä perustettaessa ostetaan käyttöoikeus franchise - antajan liikeideaan. Näin ollen yrittäjä ei voi itse vaikuttaa liikeideaan, vaan hänen on pitädyttävä määrättyssä liikeideassa. Yrittäjän kannattaa siis huolellisesti harkita valitun ketjun liikeidean sopivuutta itselleen. Hänen tulee valita sellainen ketju, jonka toimintaperiaatteet ja liikeidea tuntuvat yrittäjälle itselleen hyviltä. Koska franchising - yrittäjä ei voi vaikuttaa liikeideaan, tulee myös miettiä huolellisesti yritystä ympäröivät asiat, kuten toimipaikkaa ja alueen mahdolliset kilpailijat. Franchising-yrittäjäksi haluavan on ennalta kartoitettava tulevan liikepaikan mahdollisten asiakkaiden määrä ja mahdollisten samankaltaisten yritysten sijainti. Esimerkiksi Kotipizzaa ei kannata perustaa pienelle paikkakunnalle, jos siellä on samanlaista tarjontaa jo tarpeeksi. (Holopainen & Levonen 2006, 92 - 93.)

#### 3.1 Franchising – määritelmä

Franchisingia on määritelty monelta eri kannalta ja jokainen on omalla tavallaan osuva kuvaus. Seuraavassa määritelmä franchisingista on lyhyt ja kattava. Määritelmä on lainattu mukailen Taloustiedon taloussanastosta (Laakso 2001, 20.)



*”Franchising on kahden itsenäisen yrityksen, franchisingantajan ja franchisingottajan (joita yleensä useita) välistä, sopimukseen pohjautuvaa ja pitkäaikaista yhteistyötä, jossa franchisingantaja luovuttaa franchisingottajalle oikeuden käyttää tietyllä alueella sovittua maksua vastaan kehittämänsä tavaramerkkiä, liikemerkkiä, valmistusmenetelmää ja koko yrityksen toimintamallia jatkuvalla tuella suunnittelemansa ja valvomansa toimintaohjeen mukaisesti.”*

Toisin sanoen franchising on siis kahden yrityksen välinen yhteistyömalli. (Laakso 2001, 20.) Franchising toimintamalli perustuu franchising-antajan kehittämään liikeideaan, joka on testattu ja havaittu käytännössä toimivaksi sekä kannattavaksi. Yhteistyösopimuksen mukaan franchising - antaja luovuttaa korvausta vastaan tietylle ajalle konseptin käyttöoikeuden ja siihen liittyvän tietotaidon, tavaramerkit, ja yhteistyöedut alueen yrittäjille, franchising-ottajille. Näin syntyy yhteistyöverkosto, jota kutsutaan franchising - ketjuksi. Franchising-ketjutoiminnalle ominaista on kahden itsenäisen yrityksen, franchising - antajan ja franchising - ottajan, pitkäaikainen yhteistyö, joka perustuu sopimukseen. Franchising – antajan tehtävä ei ole rahoittaa franchising – yrittäjän toimintaa, eikä hän yleensä omista osuutta tämän yrityksestä. Toisaalta franchising - antajalla on monesti ketjussaan omiakin toimipisteitä. (Granström – Karojärvi – Tuunanen 2001,7.)

Joka kymmenes päättyy franchising - yrittäjäksi sattumalta. Monesti he eivät tiedä alasta paljoakaan, eivätkä mieti sen sopivuutta itselleen. Yleensä franchising – yrittäjyyteen päädytään Suomessa aiempien työpaikkojen ja rekrytointi-ilmoitusten kautta. Franchising – ketjut hakevat uusia yrittäjiä Suomessa internetissä ja paikallislehtien avulla. Näin he saavat yrittäjähenkisiä ja yrittäjyydestä kiinnostuneita informoitua ja franchising – yrittäjyydestä kiinnostuvat ottavat ketjun johtoon yhteyttä. Yhä useampi nuori ryhtyy franchising – yrittäjäksi. Lisäksi siitä ovat yhä useammin kiinnostuneet uraa vaihtavat vanhemmat henkilöt. (Laakso 2005, 124.)

Franchising-yrittäjälle on monesti hyötyä franchisingtoiminnasta. Franchising-yrittäjä saa oikeuden käyttää esim. tunnettua liike- tai tavaramerkkiä sekä saa valmista liiketoimintakonseptia. Siksi franchising-yrityksen perustaminen tulee usein halvemmaksi kuin oman yrityksen aloittaminen. (Lukander & Ruohola Oy 2012)

Seuraavassa vielä franchising - käsitteitä lyhyesti (Suomen Franchising – yhdistys ry 2012):

*Franchise* tarkoittaa oikeuden luovuttamista yritykseltä toiselle. Oikeus, joka luovutetaan, määritellään franchisesopimuksessa. Franchising syntyy vasta franchisesopimuksen kautta, jossa oikeuden hallinnasta ja käytöstä on sopimussuhteen osapuolten välillä sovittu. Sana franchise viittaa siis oikeuteen, mutta myös sopimukseen sekä itse franchisingjärjestelyyn.

*Franchising* on kahden oikeudellisesti ja taloudellisesti itsenäisen yrityksen, franchise -antajan ja franchise -ottajan pitkäaikaista sopimuksellista yhteistyötä, jossa franchise -antaja antaa taloudellista hyötyä vastaan franchise -ottajalle oikeuden käyttää liikekonseptiaan ennalta määriteltyjen ohjeiden mukaisesti tietyssä paikassa/alueella.

*Franchise -antaja* (franchisor). Franchise – antaja on sellainen yritys, joka luovuttaa oikeuden liiketoimintakonseptin hyödyntämiseen toiselle yritykselle. Määritelmässä huomio kiinnittyy oikeuden omistamiseen ja hallintaan. Franchise - antaja on usein kehittänyt, käynnistänyt ja harjoittanut oikeuden kohteena olevaa liiketoimintaa.

*Franchise -ottaja* (franchisee). Yritys, joka saa oikeuden franchisingiin, kutsutaan franchise -ottajaksi. Franchise -ottaja on laillisesti ja taloudellisesti franchise -antajasta riippumaton. Usein franchise -ottajayrityksen takana on luonnollinen henkilö, yrityksen perustaja ja omistaja, *franchiseyrittäjä*. Hän on yleensä mukana yrityksensä toiminnassa päivittäin ja on henkilö, joka on allekirjoittanut franchisesopimuksen.

*Franchisejärjestelmä* (franchise system). Franchise -antajan omistamien yksiköiden muodostamaa kokonaisuutta sanotaan franchisejärjestelmäksi. Franchisejärjestelmän rinnalla käytetään usein tavallisempia ilmaisuja ketju (chain) tai verkosto (network).

### **3.2 Franchising Suomessa**

Suomeen franchising tuli jo 1970 – luvulla ja nykyään Suomessa on franchisingketjuja noin 250 - 300. Ensimmäisiin franchising-ketjuihin kuuluivat mm. Carrols ja Avis – auto-vuokraamo. Nämä franchising-toiminnan avulla pyörivät ketjut eivät aluksi levit-

täytyneet Suomen rajojen sisäpuolella franchising – toimintamallilla, vaan toimipaikat pysyivät oikeuden haltijalla. Ensimmäiset yritykset, jotka hyödynsivät franchising-toimintamallia toimivat vähittäiskaupan alalla. Tyypillistä alkuaikojen franchising-toiminnalle oli, että sitä harjoittivat tyypillisesti ulkomailta Suomeen saapuneet ketjut, kuten esimerkiksi BodyShop. Kansainvälisten ketjujen levittäytyminen Suomeen voimistui 1980 – luvulla. (Laakso 2005, 19–20.)

Suomen ensimmäinen franchising-toimintamallia hyödyntävä yritys tiettävästi oli Seppälä Oy, joka aloitti franchising-toiminnan vuonna 1976. Seppälässä toimi kaksi franchising-ottajana toimivaa yritystä, josta alkoi Suomessa nykyisen franchising-toiminnan kasvu. Suomessa franchising-toiminnan juuret olivat siis ulkomaalaistaustaisten yritysten aloittamaa. (Laakso 2005, 20.)

Nykyään Suomen franchising - ketjuista 35 % toimii kuluttajapalveluissa, 13 % yrityspalveluissa, 36 % vähittäiskaupoissa ja 16 % ravintola-, kahvila-, ja pikaruokasektorilla. Ketjuista kotimaisia on 75 % ja 25 % ulkomaista alkuperää. Suomessa on noin 5000 franchising - yrittäjää ja liikepaikkoja on noin 7000. Franchising työllistää Suomessa noin 40 000 – 60 000 ihmistä. Vähintään 800 uutta franchise - yrittäjää ja vähintään 3000 uutta työpaikkaa ennustettiin syntyvän vuonna 2013. Suomen suurimpia franchising-ketjuja ovat R-kioski, Kotipizza, Laatatuu, Hesburger, Kiinteistömaailma ja Subway. (Franchising Suomessa – tietopaketti 2013)

Taloussanomien mukaan vuonna 2013 franchising - yrityksissä on työskennellyt Suomessa jo 100 000 henkilöä. Alan yrittäjät arvioivat, että vuonna 2014 luku kasvoi noin 3 200 työntekijällä ja uusia yrityksiä aloittaa noin tuhat. Erityisesti palvelualoilla on suurin tarve uusille yrittäjille. Heikot suhdanteet eivät estä ketjujen kasvua, ketjut toimivat aloilla, joilla riittää kysyntää suhdanteesta riippumatta. (Taloussanomien 2013)

Suomen Franchising - Yhdistys ry on perustettu vuonna 1988. Yhdistys tarjoaa ajankohtaista tietoa franchisingista sekä palvelee franchising - yrityksiä ja franchisingtoiminnasta kiinnostuneita tahoja. Suomen Franchising - Yhdistys ry ylläpitää ja kehittää franchisingin Eettisiä Sääntöjä, joita jäsenten tulee noudattaa. Yhdistys järjestää lisäksi seminaareja ja koulutustapahtumia ja tekevät yhteistyötä viranomaisten ja talouselämän eri tahojen kanssa. Näin he varmistavat franchisingtoiminnan kehittymisen Euroopassa ja Suomessa. Yhdistyksen tehtävänä on myös tuottaa ja välittää hyödyllistä tietoa fran-

chisingista. Tietolähteenä yhdistys käyttää omakustanteista Franchising Suomessa – kirjaa.

Suomen Franchising - Yhdistys ry on European Franchise Federationin (EFF) ja World Franchise Councilin (WFC) jäsen. Kansainvälisen yhteistyön avulla SF - Yhdistys ry on ajan tasalla maailman franchisingin kehityksestä ja on mahdollisuus olla mukana tarvittaessa EU – tason lainsäädännön laadinnassa. (Suomen Franchising – Yhdistys ry)

Franchising Suomessa - kirjaa on julkaistu vuodesta 1992 lähtien ja se on suuresti käytössä mm. oppikirjana kaupallisissa oppilaitoksissa, rahoitus- ja vakuutuslaitoksissa, uusyrityskeskuksissa, TE-keskuksissa sekä franchisingketjujen rekrytointitoiminnassa. Kirjassa on runsaasti tietoa mm. yrittäjiksi aikoville ja yrityksensä laajentamista franchisingperiaatteella suunnitteleville yrittäjille. Lisäksi siinä julkaistaan tuoreita tutkimustuloksia ja tilastoja franchising - alalta Suomessa. (Suomen Franchising – Yhdistys ry)

### 3.3 Franchising-yrittäjyyden plussat ja miinukset

Taulukko 1. Franchisingtoiminnan plussat ja miinukset. (Laakso 2001, 118).

PLUSAT	MIINUKSET
Itsenäisen yritystoiminnan edut	Franchisingottajan asemaan liittyvät riskit
Yhteistyön edut	Franchisingottajan aseman liittyvät
Helppo tapa aloittaa uusi liiketoiminta	toiminnan rajoitteet
Taloudellinen vaihtoehto	Tulonjakoon liittyvät mahdolliset ongelmat
Turvallisuus	Sopimukseen liittyvät mahdolliset ongelmat
Franchisingantajan tarjoama tukitoiminta	Järjestelmän mahdollisesta puutteellisuu- desta johtuvat ongelmat
Toimintamallin tehokkuus	Negatiivisen laajuuden tuomat vaikeudet
Yrityskuvan ja informaation tehokas levittäminen	Mahdollinen keskinäinen eriarvoisuus
Keskinäisen kilpailun minimointi	
Franchisingottajien välinen yhteistyö	

Franchisingottajan yritystoiminta on periaatteessa samanlaista kuin mikä tahansa muukin yritystoiminnan muoto. Franchising - yrittäjyydessä on niin hyviä, kuin huonojakin puolia, kuten kaikessa yrittäjyydessä (Taulukko 1.). Vaikka riskit ovat tutkitusti pienemmät valmiin konseptin myötä, on franchising - yrittäjyys yhtä työlästä ja aikaa vievää kuin perinteinen yrittäjyys. (Laakso 2001, 110)

Plussana franchising - yrittäjyydessä on, että erilaiset suuren ketjun edut ja tuki ovat franchising-yrittäjän apuna. Yrittäjä voi saada apua sekä franchising-antajalta että muilta ketjun jäseniltä. Franchising-yrittäjä saa erityisesti apua toiminnan alkaessa. Franchising-antaja mm. on apuna tilojen hankinnassa, varustuksessa ja sisustuksessa, vuokrasopimuksen tekemisessä sekä avajaisten järjestämisessä. Lisäksi franchising-antaja avustaa franchising-yrittäjää rahoitusneuvotteluissa, yhteistyösopimusten laatimisessa sekä muutoinkin yrityksen perustamiseen liittyvissä kysymyksissä. (Laakso 2001, 76 - 78)

Sopimuksen mukaan franchising-antajan tulee auttaa franchising-yrittäjää myös yrityksen toiminnan aikana. Siihen kuuluu muun muassa jatkuva koulutus ja neuvominen markkinointi- ja myyntiasioissa sekä taloudessa. Franchising-antaja on myös velvollinen toimintakonseptin jatkuvaan kehittämiseen ja konseptin ja sen kilpailukyvyn valvontaan. (Laakso 2001, 44.)

Franchising-yrittäjä ei ole ainoastaan saavana osapuolena, vaan hänelle kuuluu myös velvollisuuksia. Franchising-yrittäjän tulee toimia franchising-antajan valvonnan alaisena. Yrittäjä joutuu lisäksi maksamaa franchising-antajalle maksuja, muun muassa liittymismaksun sekä erilaisia vuosittaisia maksuja, kuten yhteistyömaksun sekä markkinointimaksun. Maksut lasketaan yleensä suhteellisena osuutena liikevaihdosta. Franchising – ottaja monesti puntaroi yhteistyösuhteen etuja suhteessa maksuihin. Maksujen määrien, perusteiden ja suoritustapojen tulee olla erittäin selkeitä, jotta ei syntyisi epäluuloja ja ongelmia franchising-antajan- ja ottajan välille. Yrittäjä on velvollinen raportimaan toiminnastaan franchising-antajalle, mutta saa toki tältä palautetta raportistaan ja toiminnastaan. (Laakso 2011, 113 - 114.)

Haittana franchising-yrittäjän kannalta on se, että toimintaa on melko vaikeaa lopettaa kesken sopimuskauden. Suomessa sopimukset tehdään 5 — 20 vuodeksi tai niin pitkäk-

si aikaa, että alkuinvestointi saadaan maksettua. Franchising-sopimukset ovat yleensä laajoja ja yksityiskohtaisia, ja sopimukset myös eroavat monesti toisistaan. Lainsäädäntö alaa kohtaan puuttuu. Siksi toiminta pohjautuu sopimukseen ja yleiseen sopimusoi-  
keuteen. Sopimukseen liittyvät ongelmat ovat yleisiä sopimussuhteisissa toimintamal-  
leissa. Yrittäjälle eteen tulevat muutostilanteet ja – tarpeet voivat aiheuttaa tulkintaon-  
gelmia. (Laakso 2005, 79 - 80.)

### **3.4 Yksityisyrittäjyys vrt. franchising – yrittäjyys**

Yksityisyrittäjyys ja franchising – yrittäjyys ovat monella tavalla samankaltaisia, mutta erovaisuuksiakin löytyy. Yksityisyrittäjyydessä yrittäjä vastaa toiminnastaan vain itsel-  
leen ja voi tehdä itsenäisiä päätöksiä, kun taas franchising – yrittäjä on tilivelvollinen  
toiminnastaan franchising – antajalleen. Aloittelevan franchising – yrittäjän tie yrittäjyy-  
teen on kuitenkin verrattain helpompaa, sillä yrittäjä saa tukea ja neuvoa sekä valmiin  
konseptin tuotteineen sekä kannattavaksi koetun brändin. Franchising – yrittäjäksi ryh-  
tyminen on melko helppoa, eikä siihen ei vaadita välttämättä mitään koulutusta tai ko-  
kemusta – koulutuspaketti tulee valmiina franchising – ketjulta. Franchising – yrittäjän  
ei myöskään tarvitse uhrata aikaansa liiketilan etsimiseen tai toimitilojen sisustukseen.  
Yksityisyrittäjän toiminnassa voi yrittäjä olla luova, esimerkiksi tuotekehittelyssä ja  
liikeidean toteutuksessa. Tämä toimintamalli sopii sellaiselle, joka ei halua olla riippu-  
vainen muiden säännöksistä ja haluaa olla vapaa kaikessa päätöksenteossa.

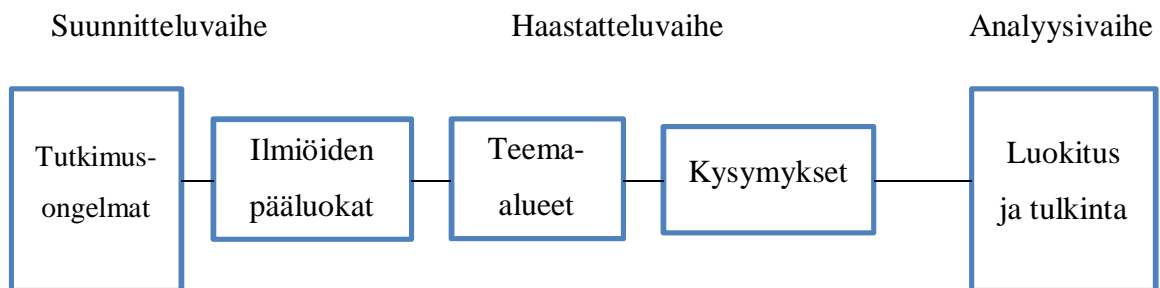
Rahallisesti franchisingtoiminta on edullisempaa kuin yksityisyrittäjyksen perustaminen,  
vaikkakin yksityisyrittäjiksi harkitseville on tarjolla paljon rahallista ja neuvoja antavaa  
tukea tarjoavia tahoja, kuten ELY – keskus ja uusyrittäjäkeskukset. Usein neuvot näiltä  
ovat maksuttomia ja luottamuksellisia. Yritysneuvojat ovat ammattilaisia ja osaavat  
auttaa monenlaisissa yrityksen perustamiseen liittyvissä asioissa. Yrittäjyyden aloitta-  
minen alkaa hyvän liiketoimintasuunnitelman tekemisellä ja siihen liittyvien laskelmien  
teko aiheuttaa monelle päänvaivaa. Näitä asioita kannattaa jokaisen yrittäjäksi haluavan  
miettiä tarkkaan, sillä yrittäjyys on kovaa työtä alusta loppuun saakka. Franchising –  
yrittäjyydessä on se hyvä puoli, että liiketoimintasuunnitelma on mietitty valmiiksi, se  
on todettu toimivaksi ja kannattavaksi, ei tarvitse muuta kuin hypätä remmiin.

Yksityisyrittäjyydessä on hyvä puoli siinä, että yrittäjä voi itse valita sidosryhmänsä ja kenen kanssa haluaa tehdä yhteistyötä. Hän saa myös itse päättää, haluaako perustaa yrityksen yksin vai jonkun kanssa, siitä ei päättä kukaan muu. Franchising - yrittäjyydessä franchising – ketju valitsee yrittäjänsä. Negatiivista on yksityisyrittäjyydessä se, että yritystä ei tunne vielä kukaan, tunnettuus ja hyvä maine on vaikeaa saavuttaa ja oikeiden markkinointiväylien valitseminen voi olla hankalaa. Franchisingtoiminnassa tämäkin asia hoidetaan yrittäjän puolesta – on olemassa jo valmiit asiakkaat ja markkinointi toimii. Jokaisen yrittäjäksi haluavan tulisikin pohtia, kumpi tie on se oma, kumpi houkuttelee enemmän; vapaus vai helppous?

#### 4 TUTKIMUKSEN TOTEUTUS

Tutkimuksen tarkoituksena on selvittää, miltä yrittäjäyys, erityisesti yksityisyrittäjäyys ja franchisingyrittäjäyys, näyttävät yrittäjän silmin. Tutkimuksen opinnäytetyöhöni toteutin kvalitatiivisena eli laadullisena tutkimuksena, jossa tutkimusmenetelmänä käytettiin teemahaastattelua.

Tutkimushaastatteluissa voidaan rakenteellisesti erottaa ainakin kaksi perustyyppiä: *lomakehaastattelu* eli ns. strukturoitu haastattelu ja *teemahaastattelu*. Lomakehaastattelussa haastattelijä esittää haastateltavalle kysymyksiä valmiiksi luodusta (strukturoidusta) kysymysluettelosta; teemahaastattelu taas etenee vapaamuotoisemmin, haastattelijan määrittelemien aihepiirien eli teemojen pohjalta. Teemahaastattelussa haastattelurunkoa laatiessa ei laadita yksityiskohtaisia kysymysluetteloa vaan teema-alueuuttelon. Omasa työssäni olen käyttänyt teemahaastattelua, sillä se sopii hyvin yrittäjien haastatteluun. Teemahaastattelun avulla saan yrittäjiltä moniulotteisempia vastauksia, koska valmiita kysymyksiä ei ole. Haastattelutilanteessa teema-alueet tarkennetaan kysymyksillä (Liite 1.). Tutkimuskokonaisuudessa teema-alueiden paikka määrittyy kuvion 1 tapaan:



KUVIO 1. Teema-alueet tutkimuskokonaisuudessa (Hirsjärvi & Hurme 2001, 67)

Teemahaastattelu eli puolistrukturoitu haastattelu on sellainen, jossa haastattelu kohdistuu ennalta valittuihin teemoihin. Siinä kysymysten muoto tai esittämisjärjestys ei ole ennalta määritelty, mutta kysymysalueet voivat olla esitelty pääpiirteittäin. Tutkimusongelmasta poimitaan keskeiset teema-alueet, joita haastattelussa täytyy käsitellä, jotta tutkimusongelmaan saadaan vastaus. Teemahaastattelulla voidaan kerätä pääasiassa kvalitatiivista eli laadullista tietoa. (Hirsjärvi & Hurme 2001, 67 – 68.)

Teemahaastattelussa vastaukset tallennetaan yleensä nauhoittamalla. Nauhoite tulee litteroida eli puhtaaksi kirjoittaa koko dialogista tai vain haastateltavan puheesta. Haas-



tattelusta saatu nauhoitettu materiaali on tutkimusaineistoa, jota tutkitaan analysoimalla. Teemahaastattelussa haastattelija ohjaa keskustelua teemojen avulla ja auttaa haastateltavaa lisä- ja suosituskysymyksillä, lisäksi haastattelija voi muuttaa aihetta tarvittaessa. (Hirsjärvi & Hurme 2001, 67 – 68.)

Teemahaastattelussa on usein suuri työmäärä analysointivaiheessa, jolloin se ei ole aina helpoin haastattelumuoto. Haastattelijan/tutkijan paneutuminen aiheeseen ja haastateltavien vastauksiin täytyy olla suurta, jotta vastauksista saadaan paras hyöty. Vastauksista saatu tieto on melkoinen haaste, sillä se täytyy käsitellä menemällä syvälle vastauksiin ja osata tulkita haastateltavan ajatuksia. (Hirsjärvi & Hurme 2001, 67 – 68.)

Omassa työssäni pyrin teemahaastattelulla haastattelemaan yrittäjiä kolmen teeman avulla. Yrittäjät pyrin valitsemaan niin, että näkökulmista tulee mahdollisimman erilaisia. Jos mahdollista, yrittäjät tulevat olemaan juuri yrittäjyyden saralle tulleita, vähän aikaa yrittäjinä olleita, sekä pitkän linjan yrittäjiä. Haastattelun toteutin sekä suullisena haastatteluna nauhurin ja muistiinpanovälineiden kanssa, että kirjallisena sähköpostitse. Päädyin suulliseen haastatteluun sen joustavuuden takia. Tällöin on mahdollisuus kysyä uudelleen ja oikaista mahdollinen väärinkäsitys sekä käydä keskustelua haastateltavan kanssa (Tuomi & Sarajärvi 2012, 73). Lisäksi kirjallinen haastattelu sähköpostilla oli toisena haastattelumenetelmänä, sillä kaikki yrittäjät eivät ehtineet suulliseen haastatteluun ja näin ollen haastattelu sähköpostilla oli helpompi ja nopeampi tapa saada vastauksia teemahaastattelussa.

Haastatteluiden tarkoituksena on saada vastauksia kahdenlaisesta yrittäjyyden muodosta, yksityisestä yrittäjyydestä ja franchising-yrittäjyydestä ja niiden eroavaisuuksista ja yhtäläisyyksistä. Haastateltavia tulee olemaan yhteensä kuusi, kolme kummastakin yrittäjyyden muodosta. Teema-alueiksi valitsin kolme aihetta, joita tarkennan lisäkysymyksillä. Haastattelut tulevat olemaan enemmänkin keskustelun tapaisia ja pyrin saamaan vastauksia yrittäjiltä pintaa syvemältä. Teemojen avulla pyrin kartoittamaan yrittäjien näkökulmia kaikille yhteisistä teemoista eli menneisyys, nykyisyys ja tulevaisuus.

Näiden kolmen teeman avulla yrittäjät voivat kertoa omat kokemukset, toiveet ja ratkaisut eri yrittäjyyden vaiheissa ja elämäntilanteissa. Lisäksi aion kysyä haastattelussa yrittäjän taustatiedot, kauanko on ollut yrittäjänä ja yrityksen taustat, mahdollisesti myös

yrittäjän vinkit yrittäjäksi haluaville. Haastattelut nauhoitetaan ja litteroidaan, joiden jälkeen vastaukset analysoidaan. Analysointi tapahtuu siten, että yrittäjien vastauksia vertaillaan toisiinsa, etsitään yhtäläisyyksiä ja eroavaisuuksia vastausten välillä. Haastattelut toteutetaan 21.4 - 12.5.2014 välisenä aikana. Haastateltavasta ja haastattelutavasta riippuen haastattelut kestävät noin 30 - 60 minuuttia.

## 5 TUTKIMUSTULOKSET

### 5.1 Yksityisyrittäjät haastattelussa

Haastateltavat yksityisyrittäjät, joita oli yhteensä kolme, toimivat kaikki Pirkanmaan alueella. Yrittäjä A on toiminut yrittäjänä ravintola - alalla yli 20 vuotta ja on hyvin menestynyt tälläkin hetkellä. Kaksi muuta (yrittäjät B ja C) ovat toimineet menestyneinä ravintolayrittäjinä alle kymmenen vuotta. Yrittäjät A ja B osti jo olemassa olevan yrityksen ja kehittivät sitä parempaan suuntaan. Yrittäjä C perusti kokonaan uuden yrityksen. Yrittäjät B ja C ovat ravintola - alan restonomeja, ja ovat yrittäjäperheistä. Yrittäjä A on yrittäjä kolmannessa polvessa ja on koulutukseltaan yo - merkonomi. Kaikki ovat siis tavalla tai toisella yrittäjäperheistä ja kouluttautuneita alalle.

Kaikki haastattelussa olleet yrittäjät olivat naisia, kaikkien puoliset olivat yrittäjätoiminnassa tavalla tai toisella mukana. Yrittäjät suhtautuivat positiivisesti haastatteluun ja halusivat kertoa yrittäjäelämästään ja näin vastauksista tuli hyvin monipuolisia. Haastattelut tapahtuivat kahden yrittäjän kohdalla suullisena kasvotusten. Yksi yrittäjistä vastasi kysymyksiin kiireidensä vuoksi sähköpostitse. Haastattelun teema-alueet (liite 1.) osoittautuivat hyviksi ja niihin oli yrittäjien helppo vastata. Vastauksia tuli paljon ja olivat monipuolisia pohtivia. Vastausten perusteella sain hyvän käsityksen yrittäjien elämästä ja yrittäjäuran lähtökohdista ja kulusta.

Yrittäjiksi lähdön syistä kysyttäessä yrittäjä A kertoi yrittäjyyden alkaneen pakon edessä laman aikana, töitä oli saatava - vaikka työllistämällä itsensä. Yrittäjä B lähti yrittäjyyteen mukaan sattumalta, kun tarjoutui mahdollisuus ostaa olemassa oleva yritys. Kolmas sanoi halunneensa tulla yrittäjäksi lapsuudestaan asti, yrittäjäperheessä kasva-neena haaveena oli perustaa oma yritys.

*”Noo siis...Halusin yrittäjäksi jo pienenä. Vuosien aikana olin kehitelly liikeidea mielessäni ja heti kun oli mahdollista, perustin sen. Koko mun perhe oli heti tukena, kyll se vaan oli mun juttu alusta alkaen.”*

Kukaan haastateltavista ei harkinnut muuta yritysmuotoa, franchising - toiminnasta puhumattakaan. Kaikki ovat kokeneet yksityisyrittäjyyden ainoastaan positiivisena ja ovat olleet tyytyväisiä valintaansa. Yksityisyrittäjyys on ollut kaikille myyntivaltti, sillä he

ovat voineet erottautua muiden yrityksiensä joukosta persoonallisina. Haastattelujen perusteella yrittäjät eivät kokeneet saaneensa tarvitsemaansa tukea ulkopuolisilta, ainoastaan omalta perheeltään. Vain yksi yrittäjä (B) käytti yrittäjyyden alkumetreillä asian-  
tuntevaa apua eli Ensimetriä, yritystä joka auttaa uusia yrittäjiä antamalla neuvoja ja tukea yrittäjyyteen liittyvissä kysymyksissä. Lisäksi apuna on kaikilla ollut tilitoimisto ja pankit ja muut yrittäjät, joista onkin ollut paljon hyötyä erityisesti alussa.

Kaikki yrittäjät ovat olleet tyytyväisiä päätöksensä lähteä yrittäjiksi. Kaikki kertovat tehneensä virheitä alussa, virheet ovat johtuneet kokemattomuudesta ja siitä, että on niin paljon asioita, joita ei tiedä, ennen kuin kokee. Jokaisen kohdalla oli erilaisia epäonnistumisia, kuten ongelmat alihankkijoiden kanssa ja rekrytoinnin virheet. Epäonnistumiset kuuluvat asiaan, ne ovat kehittäneet yrittäjiä osaavimmiksi ja ravintola - alan ammattilaisiksi.

*” Joo... siis on tullu niitä niin sanottuja pakkoepäonnistumisia, ne on kasvattanu. Kymmeneen vuoteen ei oo kuitenkaan epäonnistumisia ollu, ainaakaan mitään suurempia. Olisin ehkä toivonu apua sopimuksen teoissa, etenkin ostotilanteissa, nyt vasta monen vuoden jälkeen osataan ostaa oikein ja tehdä hyviä sopimuksia. ”*

Haastateltavat olivat melkein kaikki yhtä mieltä siitä, että eivät tekisi jälkikäteen mitään toisin, heidän mielestään ei kannata jäädä katumaan. Yrittäjä B kertoo, että näin jälkikäteen ajateltuna, olisi voinut perustaa ennemmin kokonaan uuden yrityksen, sillä vanhan, jo toimivan yrityksen kehittäminen on ollut rankkaa ja aikaa vievää.

Onnistumisia yrittäjillä oli paljon ja suuremmaksi onnistumiseksi nousivat esille asiakkaat. Lisäksi yrittäjät olivat yhtä mieltä siitä, että hyvät työntekijät ja rekrytoinnissa onnistuminen näkyy asiakkaille, ja on hyvin tärkeää yrityksen imagon rakentamisessa. Kaikki yrittäjät olivat hyvin tyytyväisiä työntekijöihinsä, sillä heidän suorittava työ yrityksessä on tärkeää ja näkyy asiakkaille.

*” Eikö se niin mene, että raha tulee asiakkailta, asiakas maksaa meidän palkat. Meillä ei työtehoja lasketa, niinku joissain isommissa yrityksissä ja ketjupaikoissa. Henkilökunnan ammattitilpeys näkyy asiakkaille, suorittava työ on meille tosi tärkeä. ”*

Franchisingtoimintaa ei kukaan yrittäjistä näe kovin hyvänä. Kukaan yrittäjistä ei lähtisi franchising – ottajaksi. Kaikki näkivät franchiseketjun sitovan yrittäjää liikaa, jokainen koki sen ahdistavana. Hyvänä asiana osa piti sitä, että siinä on helppo kynnys lähteä yrittäjäksi, kun on valmis konsepti ja valmiit asiakkaat. Yrittäjä A:lle on tullut kyselyjä yrityksen mahdolliseen monistamiseen, kiinnostuneet kyselijät haluaisivat tehdä yrityksestä franchising toimintamallilla toimivan yrityksen. Tähän ei yrittäjä halunnut kuitenkaan lähteä, sillä hänen mielestään palvelun ja tuotteiden laadun pysyvyyttä ei voida taata, kun yritys monistetaan. Lisäksi on vaarana se, että kannattavan yrityksen liikevoitot menevät ei-kannattavan liiketoiminnan kustantamiseen.

Tulevaisuudessa yrittäjä A aikoo jäädä eläkkeelle, ehkä myydä nykyisen yrityksen ulkopuoliselle. Myös kaksi muuta kertovat mahdollisista myyntiaikeista, mutta eivät suunnittele myymistä vielä vähään aikaan. Pitkän linjan yrittäjä (A) haluaisi ryhtyä niin sanotuksi kummiyrittäjäksi, hän haluaisi auttaa ja neuvoa muita aloittelevia yrittäjiä. Hän kokee sen tärkeäksi, sillä hän tietää, miltä tuntuu olla yksin yrittäjyyden alkuaikoina. Kaksi muuta kokevat yrittäjyyden vapaana tapana toteuttaa unelmiaan ja saa olla oman itsensä herra. He eivät haluaisi enää toimia muiden alaisina tai tehdä työtä, joka olisi päivittäin samanlaista. Työn monipuolisuus ja itsensä toteuttaminen on tärkeää kaikille haastateltaville. Tulevaisuudessa yrityksen mahdollisen myymisen jälkeen haluaisivat yrittäjät toimia työssä, jossa saa toimia itsenäisesti, toteuttaen itseään.

*”En pystyis tekemään työtä, missä en sais päättää asioista tai jossa olis joka päivä samanlaista. Tykkään siitä, että työ on monipuolista. Tulevaisuudessa haluaisin mielelläni tehdä jotain projektityötä, jossa sais toimia itsenäisesti.”*

Yrittäjät olivat kaikki sitä mieltä, että yrittäjäksi haluavan tulee olla stressinsietokykyinen, sosiaalinen, päättäväinen ja positiivinen. Yrittäjä A oli lisäksi sitä mieltä, että yrityksen ulkopuoliset ihmissuhteet tulee olla kunnossa ja läheisille tulee olla rehellinen yritykseen liittyvistä asioista. Toinen (yrittäjä B) oli sitä mieltä, että keskustelu osaavien ihmisten kanssa samalla alalla olevien kanssa on hyvin tärkeää, jotta tietää, mitä tuleman pitää. Kontaktit osaaviin ihmisiin ja hyvät suhteet kannattaa luoda jo alussa. Kaiken kaikkiaan kaikki olivat sitä mieltä, että liikeidean ja rahoituksen tulee olla kunnossa, yrityksen perustaminen vaatii paljon, eikä sitä tulisi perustaa kevein perustein.

*” Täytyy ihan oikeesti olla tarkka laskelma, yrittäminen - ja elämässä muutenkin kaikki on pelkkää matikkaa. Pitää kattoo tarkkaan, mitä jää viivan alle kaikkien kulujen jälkeen. Ei kannata myöskään rakentaa pilvulinnoja, vaan ihan oikeesti miettiä, onko kysyntää kyseiselle palvelulle ja tuotteelle. Omaan tuotteeseen ei kannata rakastua liikaa, siinä voi meinaa käydä huonosti... on niin paljon esimerkkejä epäonnistuneista yrittäjistä. ”*

## **5.2 Franchising - yrittäjät haastattelussa**

Franchising – yrittäjät ja heidän yrityksensä sijaitsevat Tampereen alueella. Tekstissä he kulkevat nimillä: F1, F2 ja F3. Yrittäjä F1 on yrittäjänä kotimaisessa pizzaketjussa, yrittäjä F2 toimii yrittäjänä suomalaisessa ravintolaketjussa ja kolmas F3 ulkomaalaisen ketjun yrittäjänä. Kaikki yrittäjät vastasivat haastatteluun sähköpostitse, kiireiden vuoksi he eivät ehtineet tapaamaan kasvotusten. Yrittäjät ovat kaikki olleet yrittäjinä yli viisi vuotta, mutta kuitenkin alle kymmenen vuotta. Yrittäjien koulutus vaihteli ylioppilaasta merkonomiin. Yrittäjistä kaksi oli miehiä ja yksi nainen. Kaikilla oli yksityisyrittäjien tavoin puoliset apuna yrityksen pyöryksessä. Kaksi yrittäjistä on yrittäjäperheistä. Yleisesti ottaen franchising – yrittäjiä Tampereen alueelta oli hyvin vaikeaa tavoittaa ja sähköpostiin vastasi vain harva. Yrittäjät eivät siis olleet kovin innokkaita osallistumaan haastatteluun.

Yksi yrittäjistä on lähtenyt yrittäjäksi franchising - periaatteella kiinnostuttuaan jo opiskeluaikana yrittäjyydestä. Yrittäjyyden aloittaminen franchising - toimintamallilla oli helpompaa kuin aloittaa täysin tyhjästä. Kaksi muuta näkivät ilmoitukset, joissa haettiin franchising - yrittäjiä ketjuihin, jolloin he päättivät lähteä mukaan.

*”Näin yksi päivä lehdessä ilmoituksen, missä haettiin uusia yrittäjiä suomalaiseseen franchising – ketjuun ja se ajatus jäi päähän hautumaan. En kyllä kovin kauaa sitä miettinyt, yrittäjyyttä kun olin pohtinut jo pidemmän aikaa, enkä halunnut aloittaa ihan tyhjästä. ”*

Franchising - yrittäjyyteen lähteminen oli kaikkien mielestä helppoa ja tukea ja apua on saatu ketjulta alusta saakka. Franchising – antajat ovat tukeneet yrittäjiä antamalla yrit-

täjille neuvoa taloudellisissa asioissa, kouluttamalla yrittäjiä jatkuvasti ja antamalla valmiit markkinointikanavat. Lisäksi franchising - antajat ovat auttaneet franchising - yrittäjiä neuvotteluissa rahoituksesta, yhteistyösopimusten laatimisessa sekä yrityksen perustamiseen liittyvissä asioissa. Apua on tullut myös muilta ketjujen yrittäjiltä, heiltä on saanut hyvää vertaistukea.

*”Sain franchising – antajalta kaiken tarvittavan avun ja olen ollut tyytyväinen ketjun tuotteisiin ja palveluperiaatteisiin. Ketjun näkemykset vastaavat omiani.”*

Yrittäjät ovat olleet kaiken kaikkiaan melko tyytyväisiä franchising - yrittäjyyteen. Yrittäjä F1 haluaisi lopettaa toiminnan tulevien vuosien aikana, sillä hän kokee, että yrittäjyys vie liikaa hänen vapaa-aikaansa ja franchising-maksut ovat hänen mukaansa liian kovia. Kaksi muuta yrittäjää ovat pohtineet perinteistä yrittäjyyttä vaihtoehtona ja haluaisivat mahdollisesti kokeilla tulevaisuudessa sitäkin. Yrittäjät kertovat, etteivät tekisi kovinkaan paljon toisin yrittäjyydessään, sillä virheet ovat opettaneet heistä parempia yrittäjiä. Onnistumisia yrittäjyydessä on tullut yrittäjistä kaikille. Yrittäjä F2 kertoo franchising – yrittäjyyden olleen hänelle pelastus pitkäaikaisesta työttömyydestä. Hänelle oli helpompaa ryhtyä yrittäjäksi, kun oli jo olemassa valmis brändi, tuotteet ja asiakkaat. Hänen mielestään onnistumisista voi kiittää franchising – ketjua, joka auttoi alkuaikoina ja kannusti yrittäjyyteen. Yrittäjä F3 kertoo taas, että onnistumiset näkyvät asiakkaista; asiakkaat antavat pääosin positiivista palautetta.

*”Olin pitkään ollut työttömänä ja tulin miettineeksi yhtä franchising – ketjua: sillä mä voisin oikeasti työllistää itseni. Siitä se ajatus sitten lähti, enkä ole kyllä katunut. Haastavaa se on ollut, mutta palkitsevaa. Asiakkaat on meille tosi tärkeitä, niiden takia tätä jaksakin tehdä.”*

Tulevaisuudesta kysyttäessä kaikki olivat sitä mieltä, että yrittäjyydessä pysytään, oli se sitten franchising toimintamallilla toimivaa yrittäjyyttä tai perinteistä yksityisyrittäjyyttä. Kaikki olivat yhtä mieltä siitä, että tulevaisuudessa he haluaisivat toimia mielellään pienessä yrityksessä, työllistää mahdollisesti itse itsensä ja tehdä työtä, jolla on tarkoitus. Yrittäjät pystyivät myös näkemään itsensä tulevaisuudessa yksityisyrittäjinä, vaikka näkivätkin sen olevan kovainen tie. Yrittäjä F3 sanookin, että olisi lähtenyt alun pe-

rinkin yksityisyrittäjäksi, jos ei talous – ja markkinatilanne olisi ollut niin huono sillä hetkellä.

Yrittäjä F1 kertoo, että yrittäjälle sopiva persoonallisuus on sellainen, joka on valmis tekemään töitä. Hänen tulee olla määrätietoinen ja arvostaa niin hyviä kuin huonoja hetkiä niin elämässä kuin työssä. Kaksi muuta mainitsevat myös ahkeruuden merkityksen. Lisäksi he muistuttavat, että positiivisuus ja lannistamattomuus matkassa pitäminen on yrittäjyydessä hyvä tapa voittaa vastoinkäymisiä. Vinkkeinä yrittäjiksi haluaville franchising-yrittäjä F2 mainitsee, että jos haluaa lähteä franchising toimintaan mukaan, tulee hänen valita huolella franchising - ketju ja tutustua ketjun toimintaan ja arvoihin ja lukea sopimusehdot tarkkaan. Lisäksi hän kertoo hyvien suhteiden elämässä auttavan jaksamaan, harrastuksiakin hänen mielestään täytyy olla.



## 6 JOHTOPÄÄTÖKSET

Tekemääni teemahaastatteluun vastasi yhteensä kolme yksityisyrittäjää ja kolme franchising – yrittäjää. Haastateltavia oli melko vaikeaa tavoittaa, etenkin franchising – yrittäjiä, joista suurin osa ei vastannut sähköpostiviestiini. Sain kuitenkin lopulta haastateltavien joukon kokoon kontaktieni kautta, mikä oli suuri pelastus opinnäytetyöhön onnistumiseen liittyen. Opinnäytetyöni aihe on varmasti sen verran henkilökohtainen yrittäjille, että se saattoi vaikuttaa siihen, ettei monikaan halunnut osallistua haastatteluuni.

Teemahaastattelun aihealueet; menneisyys, nykyisyys ja tulevaisuus, osoittautuivat melko hyväksi, sillä yrittäjien oli luontevaa kertoa näistä aiheista. Samalla minun oli helppoa samaistua heidän yrittäjätarinoihinsa ja löytää syvin olemus vastauksista. Aihealueiden lisäksi esitin haastateltaville lisäkysymyksiä, jos sille oli tarvetta. Monesti kuitenkin yrittäjät kertoivat tarinaansa melko vapautuneesti, eikä lisäkysymyksiä tarvinnut esittää.

Ensimmäiseen aiheeseen, menneisyyteen, liittyen yksityisyrittäjät kertoivat olevansa kasvaneita yrittäjyyteen jo lapsuudesta alkaen. Kaikki olivat olleet tavalla tai toisella yrittäjäperheistä ja yrittäjäksi lähteminen oli heille luontevaa ja se tuntui heistä oikealta päätökseltä. Kukaan heistä ei katunut päätöstään lähteä yrittäjiksi, vaikka kaikille oli sattunut virheitä yrittäjyyden alkuketkinä. Yksityisyrittäjyydessä tämä varmasti onkin hyvin yleistä – erehtyminen ja virheistä oppiminen kuuluu jokaisen yrittäjän elämään. Kehityksen voimin, yrityksestä kasvaa parempi ja vahvempi. Oppimalla esimerkiksi sopimusten teon ja yhteistyökumppaneiden tärkeyden, yrittäjä voi parantaa liiketoimintaansa ja tehdä siitä kannattavamman.

Franchising – yrittäjillä oli samanlaisia kokemuksia, kuin yksityisyrittäjillä, yrittäjyystaustan perusteella he halusivat lähteä yrittäjyyteen mukaan. Heidän alkunsa yrittäjinä oli huomattavasti helpompaa, sillä heillä oli jo valmis liikeidea. Haastattelussa tuli myös ilmi, että franchising – yrittäjyyden aloittamisen matalampi kynnyks auttoi yhtä yrittäjistä pääsemään pois työttömyyden kierteestä. Matala kynnyks yrittäjyydelle sekä franchising – antajan tuki, ovatkin parhaimpia puolia franchising – yrittäjyydessä, sillä se mahdollistaa yrittäjyyden myös sellaisille, jotka eivät ole kouluttautuneita alalle tai jotka eivät tiedä yrittäjyydestä niin paljoa.

Kaikilla yrittäjistä oli oma syynsä lähteä yrittäjiksi, syyt vaihteli itsensä työllistämisestä aina mahdollisuuteen ostaa valmis yritys. Yrittäjyys lähteekin monesti liikkeelle aivan sattumalta, harvemmin kukaan suunnittelee ryhtyvänsä yrittäjäksi. Yrittäjyys valitsee ihmisen, joka yrittäjyyteen parhaiten sopii. Yrittäjille ominaiset piirteet nousivat esiin jokaisen yrittäjän kohdalla. He ovat kaikki määrätietoisia, kovia tekemään töitä ja ovat kiinnostuneita majoitus- ja ravitsemisalasta sekä ovat yrittäjähenkisiä.

Yksityisyrittäjistä jokainen näki yksityisyrittäjyyden ainoana tapana harjoittaa liiketoimintaa, se oli heille luontevin ratkaisu. Yrittäjät olivat kaikki tyytyväisiä päätöksestään lähteä yrittäjiksi. Melkein jokainen heistä haluaakin tulevaisuudessa jatkaa liiketoimintaa. Yksityisyrittäjien kohdalla yksityisyrittäjyys oli heti alusta alkaen visiona, sillä he kaikki pitivät sen vapaudesta ja haaveiden toteuttamisen keinona. Yksityisyrittäjyys sopiikin erityisesti juuri niille, jotka eivät halua olla liikaa sidoksissa muiden sanelemiin asioihin. Sellaisten, jotka haluavat vapauden päättää omista tuotteista, palvelusta sekä liikeideastaan, kannattaa valita yksityisyrittäjyys.

Franchising – yrittäjät kertoivat lähteneensä franchisingtoimintaan sen helppouden vuoksi ja siksi koska näkivät sen hyvänä tapana harjoittaa liiketoimintaa ilman, että tarvitsee keksiä uutta liikeideaa. He kokivat franchisingtoiminnan pääosin positiivisena ja olivat tyytyväisiä valintaansa. Eräs haastateltavista ei ollut kovin tyytyväinen franchising – ketjuunsa liian suurien franchising – maksujen ja hänelle epäsovittavien sopimusehtojen vuoksi. Franchising – ketjua valitessa tuleekin ottaa hyvin tarkkaan selvää ketjun toimintaperiaatteista sekä lukea sopimusehdot tarkkaan. Franchisingtoiminta sopii hyvin sellaisille, jotka haluavat ryhtyä yrittäjiksi, mutta eivät halua ottaa riskiä liikeidean mahdollisesta epäonnistumisesta.

Yrittäjät antoivat hyviä vinkkejä yrittäjyyttä harkitseville. Tärkein asia, mikä nousi esiin erityisesti yksityisyrittäjien vastauksista, on hyvän liikeidean kehittäminen ja tarkka liiketoimintasuunnitelma laskelmineen. Ilman niitä on turha lähteä haaveilemaan yrittäjyydestä, sillä niiden pohjalle rakennetaan vankka perusta yritykselle.

Opinnäytetyön tulosten luotettavuus on melko hyvä, vaikkakin tutkimusotanta olisi voinut olla suurempi. Se kuitenkin riitti antamaan hyvän käsityksen siitä, miten yrittäjät ovat päätyneet ratkaisuihinsa ja mitä he ovat mieltä tekemistään päätöksistä menneisyydessä ja nykypäivänä.

Kaiken kaikkiaan haastattelujen perusteella voi todeta, että oli yrittäjyyden toimintamalli mikä tahansa, on yrittäjyys haastavaa kenelle tahansa, etenkin liiketoiminnan alkuaikoina. Valitsee yrittäjäksi haluava sitten yksityisyrittäjyyden tai franchising - yrittäjyyden, molemmista löytyy niin hyviä kuin huonojakin puolia. Yrittäjyys vaatii sitkeyttä, pitkiä työpäiviä sekä omistautumista. Kukaan ei menesty, ellei ole valmis tekemään kovasti töitä. Tarvitsee vain löytää oma tie menestykseen.

## LÄHTEET

- Granström, R., Karojärvi, I. & Tuunanen, M. 2001. Franchising Suomessa. Porvoo: Itä - Uudenmaan paino Oy.
- Hirsjärvi, S. & Hurme, H. 2001. Tutkimushaastattelu. Teemahaastattelun teoria ja käytäntö. Helsinki: Yliopistopaino.
- Holopainen, T. & Levonen, A - L. 2006. Yrityksen perustajan opas – silta yrittäjyyteen. Helsinki: Edita Publishing Oy.
- Kallio, J. 2002. Pienyrityksen kehittymisen tiet. Helsinki: Tietosanoma Oy.
- Kinkki, S., Hulkko, P. & Mäkinen, I. 1999. Yritystoiminta. Porvoo: WSOY.
- Kinkki, S. & Isokangas, J. 1999. Yrityksen perustoiminnot. Porvoo: Werner Söderström Osakeyhtiö.
- Laakso, H. 2001. Franchising. Yrittäjyys. Helsinki: Edita.
- Laakso, H. 2005. Franchising – malli yrittäjyyteen ja ketjunrakentamiseen. Helsinki: Edita Publishing Oy.
- Lukander & Ruohola Oy. Asianajotoimisto. Auvinen, J. 2012. Artikkelit. Yrityksen sopimukset. Franchising – toiminnan aloittamiseen ja päättymiseen liittyviä kysymyksiä. Luettu 10.3.2014. <http://www.llr.fi/artikkelit/yrityksen-sopimukset/franchising-toiminnan-aloittamiseen-ja-paattymiseen-liittyvi/>
- MaRa ry. 2014. Yrityksen perustamisopas. Luettu 21.5.2014. <https://www.mara.fi/yrityksen-perustaminen-matkailu-ja-ravintola-/>
- Naisyrittäjyyskeskus. 2011. Ravintolan ja kahvilan perustaminen. Käytännön neuvoja, jotka nopeuttavat perustamista ja toiminnan aloittamista. Luettu 14.5.2014. [http://www.naisyrittajyyskeskus.fi/doc/Ravintolan\\_tai\\_kahvilan\\_perustaminen.pdf](http://www.naisyrittajyyskeskus.fi/doc/Ravintolan_tai_kahvilan_perustaminen.pdf)
- Perheyritysten liitto. 2014. Faktaa perheyrityksistä. Luettu 13.3.2014. <http://www.perheyritystenliitto.fi/faktaa.98.html>
- Suomen Franchising – yhdistys ry. 2012. Tietoa franchisingista. Suomen Franchising – yhdistys. Luettu 10.3.2014. <http://www.franchising.fi/tietoa-franchisingista>
- Suomen Franchising – yhdistys ry. 2013. Franchising – Yhdistys ry:n tietopaketti: Franchising Suomessa. Luettu 10.3.2014. <http://www.franchising.fi/useruploads/files/SFYFranchisingSuomessatietopaketti.pdf>
- Suomen Yrittäjät. 2013. Työolobarometri. Pk-yritys on hyvä työnantaja 2013. Luettu 13.3.2014. [http://www.yrittajat.fi/File/520f8848-bfab-438f-8b3c-a1488d899105/SY\\_pk\\_yritys\\_hyva\\_tyonantaja\\_2013.pdf](http://www.yrittajat.fi/File/520f8848-bfab-438f-8b3c-a1488d899105/SY_pk_yritys_hyva_tyonantaja_2013.pdf)
- Yrittäjät. 2014. Internet-sivusto. Minustako yrittäjä? Valmis yrittäjäksi. Luettu 12.2.2014. <http://www.yrittajat.fi/fi-FI/minustakoyrittaja/valmis-yrittajaksi/>

Taloussanomat. 2013. Alavalkama, S. Lehtiartikkeli. Yrittäjä. 3 200 uutta työpaikkaa – ketjuyrittäminen vetää vahvasti. Luettu 3.2.2014.  
<http://www.taloussanomat.fi/yrittaja/2013/10/01/3-200-uutta-tyopaikkaa-ketjuyrittaminen-vetaa-vahvasti/201313623/137>

Tilastokeskus. Järnefelt, N. 2011. Työvoimatutkimusartikkeli. Ikääntyneiden yrittäjyys on lisääntynyt. Luettu 13.3.2014. [https://www.stat.fi/artikkelit/2011/art\\_2011-12-12\\_001.html](https://www.stat.fi/artikkelit/2011/art_2011-12-12_001.html)

Tuomi, J. & Sarajarvi, A. 2002. Laadullinen tutkimus ja sisällönanalyysi. Helsinki: Tammi.

Työ- ja elinkeinoministeriö. Yrittäjyyskatsaus 2012. Luettu 14.3.2014.  
[http://www.tem.fi/ajankohtaista/julkaisut/tyo\\_ja\\_yrittajyys/yrittajyyskatsaus\\_2012.97983.xhtml](http://www.tem.fi/ajankohtaista/julkaisut/tyo_ja_yrittajyys/yrittajyyskatsaus_2012.97983.xhtml)

Villa, S. 2006. Henkilöyhtiöt ja osakeyhtiö. Helsinki: Talentum Media Oy.

Villa, S. & Ossa, J. & Saarilehto, A. 2007. Yritysmuodot, toiminta, rahoitus ja verotus. Helsinki: WSOY.

## LIITTEET

### Liite 1. Teemahaastattelun runko

#### Taustatiedot

- Yrityksen nimi
- Kauanko olet toiminut yrittäjänä?

#### MENNEISYYS

- Miksi lähdit yrittäjäksi?
- Miksi valitsit juuri tämän yrittäjyyden muodon?
- Saitko tarvitsemasi avun/tuen? Minkälaista tukea sait?

#### NYKYISYYS

- Oletko tyytyväinen päätökseesi?
- Tekisitkö jotain toisin? Miksi? Miksi et?
- Ongelmakohdat?
- Onnistumiset?
- Franchising/Yksityisyrittäjäys?

#### TULEVAISUUS

- Mitä aiot tehdä seuraavaksi?
- Aiotko jäädä yrittäjäksi? Miksi? Miksi et?
- Haluaisitko vaihtaa yrittäjyyden muotoa tulevaisuudessa?
- Vinkkejä yrittäjäksi haluaville