

Franchisingyrittäjiä



Franchisingketjuja

taloasema
Ilmanveronmaksajien valtuutus



Specsavers



Alina



laatatutakuu
siivous & kiinteistöhuolto

LAHJA  LAPSUEDELLE

Kultapalat[®]

KM
Kiinteistömaailma



kotimaailma[®].com
kalustettuja asuntoja



EasyFit | LadyLine



huomenta
Puhtaasti parempaan päivään.



MORE THAN A BARBER

new HAIRSTORE

Arnolds[®]
BAKERY & COFFEE SHOP



RE/MAX[®]



- Yhdistys on perustettu **1988**
- Jäseniä n.110 (franchisingketjut ja yritysjäsenet) Peitto 60 - 70 % franchisingmarkkinasta.
- Yhdistyksen tavoitteena on edistää franchisingtoimintaa Suomessa sekä määrällisesti että laadullisesti sekä levittää hyvää franchisingtapaa.
- **SFY ylläpitää Suomessa Franchisingin Eettisiin Sääntöihin perustuvaa franchisingin itsesääntelymallia. Suomessa ei täten ole tarvetta erilliselle franchisinglainsäädännölle.**
- SFY on Suomen Yrittäjien toimialajärjestö ja EFF:n ja WFC:n jäsen
- SUK ry:n jäsen
 - Edunvalvonta ja kv. toiminta (mm.EU ryhmäpoikkeusasetus, EFF, WFC)
 - Eettinen lautakunta
 - Viestintä (Sosiaalinen media, www.franchising.fi, www.frannyawards.fi, mediasuhteet,)
 - Franchising Barometri
 - Franchising Suomessa –kirja
 - Franny Awards –gaala
 - Franchising Golf
 - Round Table –aamiaisseminaarit
 - Seminaarimatkat



VISIO
Suomen
vetovoimaisin
ja luotettavin
yrittämisen
muoto

FRANCHISING 2028

Liikevaihto
6,5 mrd

Työpaikat
120 000

Brändit
+300

Jäsenyritykset
150

Suomalaista
ketjua maailmalla
+100

Jäsenyritysten unelmista totta vuodesta 1988

24/7

PALVELUMME

Edunvalvonta

Verkostoituminen
ja tapahtumat

Asiantuntija-
palvelut ja koulutus

Ammattitaitoiset
kumppanit

Palkitseminen

MUST-WINS

Vahvistamme yrittäjien menestymisen mahdollisuuksia

Saamme kaikki vastuulliset ketjut jäseniksi

Viemme franchisingin ilosanomaa eteenpäin

MISSIOMME

Franchisingin kasvun ja
kansainvälistymisen mahdollistaja

NÄIN TOIMIMME

Joukkovoimalla

Eettisesti

Kannustavasti

Luotettavasti

Näkemyksellisesti

MUUTOS-
VAUHTEI
KIIHTYY

Yritämme,
vaikutamme ja
menestymme
yhdessä

DRAIVERIT

Monikulttuurinen työelämä

Vastuullisuus ja eettisyys

Teknologiakehitys ja alustatalous

Uudet yrittäjyyden ja työn muodot

Franchising Suomessa

- Franchising tuli Suomeen jo 1970-luvulla
- Suomessa ei ole erillistä franchisinglainsäädäntöä, vaan EU:n säädökset pätevät sekä SFY:n ylläpitämä itsesäätelymalli, perustana Franchisingin Eettiset säännöt

Suomessa on noin 250 - 300 franchisingketjua, joista

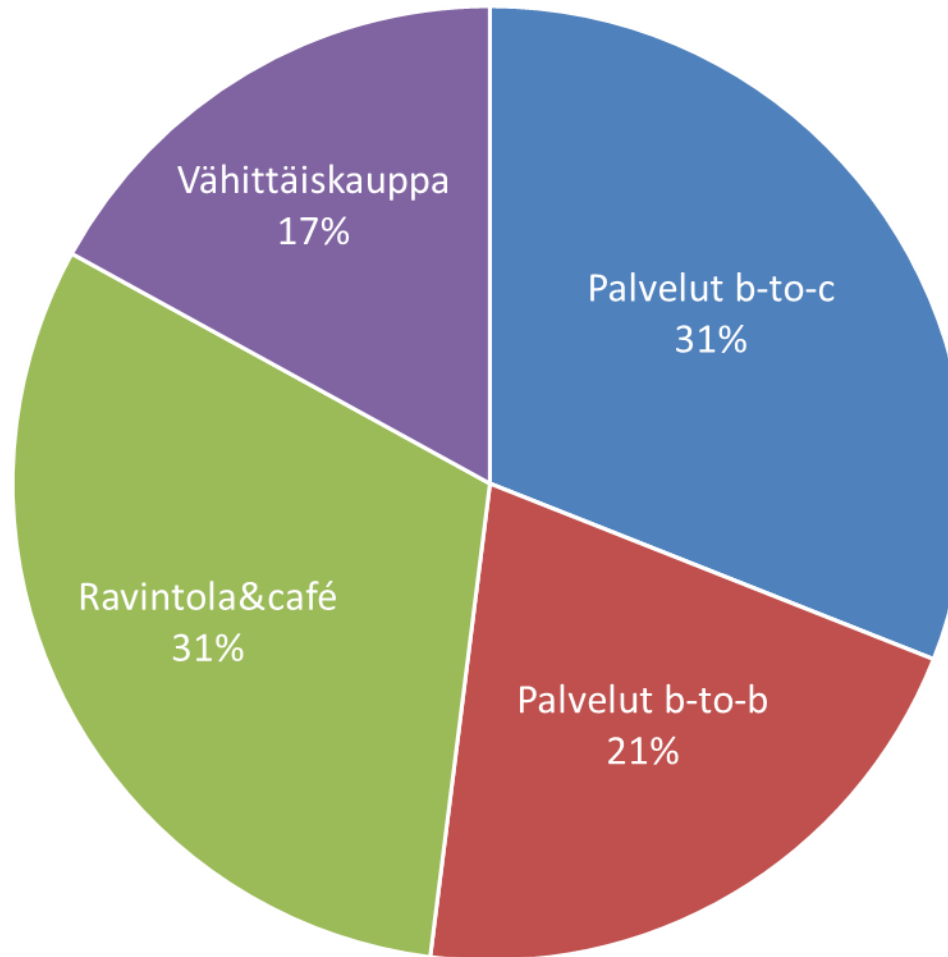
- 31 % kuluttajapalveluissa (b-to-c)
 - 21 % yrityspalveluissa (b-to-b)
 - 17 % vähittäiskaupassa
 - 31 % ravintola-,kahvila- ja fast food -sektorilla
- Ketjuista 80 % kotimaista ja 20 % ulkomaista alkuperää

Franchisingsektori *):

- 5000 yrittäjää ja 7000 liikepaikkaa
- Liikevaihto yhteensä yli 7 miljardia euroa.
- työllistää n.100 000 henkeä
- Franchisingyrittäjät työllistävät – vain 11% yrittäjistä yksinyrittäjiä
- 2/3 ketjuista uskoo ketjunjensa kasvavan seuraavan vuoden aikana

*) Franchising Barometri 2025

TOIMIALAVERTAILU: ketjuista eri toimialoilla (%)



■ PALVELUT B-TO-C ■ PALVELUT B-TO-B ■ RAVINTOLA & CAFE ■ VÄHITTÄISKAUPPA

Franchisingin määritelmä

”Franchising on **kahden** itsenäisen **yrityksen**, franchisingantajan ja franchisingottajan (yleensä useita) välistä, **sopimukseen** perustuvaa pitkäaikaista yhteistyötä, jossa franchisingantaja luovuttaa franchisingottajalle **oikeuden** tietyllä alueella, sovittua **maksua** vastaan, käyttää kehittämäänsä tavaramerkkiä, liikemerkkiä, markkinointi-, palvelu-, valmistusmenetelmää yms. eli yrityksen koko **liiketoimintamallia** suunnittelemansa ja valvomansa toimintaohjeen mukaisesti.”

= Business format franchising

Miten franchising toimii?

- Franchisingtoiminnan taustalla kasvuyritys -> franchising-antaja
- Yrityksellä menestyksekkäs liiketoimintamalli eli konsepti, jota se lähtee levittämään markkinoille – valtakunnallisesti tai jopa kansainvälisesti.
- Franchise-antaja etsii yhteistyökumppaneita – franchise-ottajia – joille se myöntää maksua vastaan käyttöoikeuden konseptiinsa.
- Tiivis yhteistyöverkosto – franchisingketju – jossa yhdenmukaisella konseptilla ja ulkoisella ilmeellä (brändillä) toimivia yrityksiä.
- Franchise-antajan tehtävänä on johtaa ketjua: kouluttaa, seurata, ohjata ja tukea franchising-ottajia liiketoiminnassaan.
- Franchise-ottajan tehtävänä on harjoittaa omaa, itsenäistä liiketoimintaa konseptin ja brändin mukaisesti sekä osallistua aktiivisesti ketjuyhteistyöhön .
- Liittyessään ketjun jäseneksi franchise-ottaja on usein aloittava yrittäjä, jolle franchising tarjoaa mahdollisuuden oman yritystoiminnan aloittamiseen ohjatusti.

Miksi franchisingyrittäjäksi?

- **Mahdollisuus omaan yritykseen helpommin, nopeammin ja riskittömämmin.**
- **Käytännössä testattu, valmiiksi kehitetty liiketoimintamalli eli konsepti.**
- **Markkinoilla jo valmiiksi tunnettu brändi.**
- **Ketjun tarjoama koulutus ja jatkuva tuki sekä ohjaus.**
- **Kattavat tukipalvelut (esim. taloushallinnon palvelut, viestintä, it-tuki, valmiit rahoitusratkaisut).**
- **Ketjun jäsenyyden tuomat yhteistyöedut (esim. näkyvä ketjumarkkinointi, ison ketjun ostoehdot, yhteistyökumppanit jne.).**
- **Ketjun jäsenten yhteistyö ja vertaistuki.**

Miksi franchisingyrittäjäksi?

“Franchisingyrittäjä menestyy keskimäärin paremmin kuin yksinyrittäjä. Kun tilastojen mukaan yksinyrittäjistä yli puolet joutuu lopettamaan toimintansa ensimmäisen viiden vuoden aikana, useampi kuin yhdeksän kymmenestä franchisingyrittäjistä jatkaa toimintaansa vielä viisi vuotta aloittamisensa jälkeen..”

“Tutkimusten mukaan yli 80 % suomalaisista franchisingyrittäjistä sanoo yrittäjyytensä olleen odotusten mukaista tai ylittäneen ne.”



Franchisingyrittäjäksi ryhtymisen pikaopas

1. Tutustu franchisingin periaatteisiin
2. Valitse sopiva toimiala ja ketju
3. Arvioi oma osaaminen ja taloudelliset resurssit
4. Ota yhteyttä ketjuun ja pyydä tietoja ->
ketjun rekryprosessi
5. Tarkistuta sopimus asiantuntijalla
6. Laadi liiketoimintasuunnitelma ja hanki rahoitus
7. Perusta yritys ja käy koulutus
8. Aloita toiminta ja hyödynnä ketjun tuki

Franchising kasvustrategiana

- **Toimiva, tunnettu kasvumalli Suomessa ja myös kansainvälisesti**
- **Nopeus**
- **Kustannustehokkuus**
- **Riskin ja tuottojen jakaminen**
- **Yrittäjyyden voima: tehokkuus, paikallistuntemus**
- **Menestyksen monistaminen**
- **Selkeä työnjako ketjun ja franchise-ottajien välillä**
- **Ketjutoiminnan hyödyt**

=> RESILIENTSI

Franchising kasvustrategiana, mitä tarvitaan?

- Hyvä liikeidea/konsepti
- Franchisingliiketoimintasuunnitelma
- Franchisingsopimus – huom. Eettiset Säännöt
- Konseptimanuaali/käsikirja
- Franchisingyrittäjän profiili
- Yrittäjärekrytointi – franchise prospectus
- Yrittäjien koulutus ja perehdytys
- Ketjunohjaus
- Liikepaikka-/markkina-aluestrategia
- Rahoitus (tuotonjako, suunnitelmat, laskelmat, kannattavuus) ketjun ja yrittäjän näkökulma



Mikä voi mennä pieleen?

- Heikko konsepti/liikeidea
- Franchising ei sovellu
- Väärät motiivit
- Ylioptimismi
- Puutteellinen suunnittelu
- Riittämätön rahoitus
- Ei franchisingosaamista – johtamishaasteet
- Yrittäjärekrytoinnin epäonnistuminen
- Muutoksiin reagointi ja huono tiedonkulku (markkinat, yrittäjän henkilökohtainen tilanne, kannattavuus ym.)

“Too many businesses owners leap into franchising without doing a sufficient assessment of their business being suitable to be franchised”

-Global Franchise

+ Laadukas franchising on hyvä kasvustrategia ja sopii useille toimialoille!

Franchisingtrendejä

- **Uudet toimialat**
- **Franchisingmääritelmä elää: ”kevyt” / low cost / part-time franchising**
- **Multi-unit franchising**
- **Multi-brand franchising**
- **Digitalisaatio**
- **Ghost kitchen**
- **Social franchising**

KIITOS!



Juha Vastamäki
toiminnanjohtaja

Suomen Franchising-Yhdistys

juha.vastamaki@franchising.fi

www.franchising.fi