

Suomen Franchising-Yhdistys ry:n
tietopaketti:

Franchising Suomessa

VISIO

SUOMEN
TULEVAISUUDEN
YRITTÄJYYSMALLI



TEHTÄVÄT

FRANCHISINGIN EVANKELISTA

MENESTYKSEN MONISTAJA

KANSAINVÄLISTÄJÄ

MATCHMAKER

AKTIIVINEN KANNANOTTAJA

FRANCHISINGYRITTÄJYYDEN KASVUN MOOTTORI



FRANCHISING

ON TUTTU
YRITTÄJYYDEN
MUOTO, JOSTA
OLLAAN
YLPEITÄ

YHDESSÄ YRITTÄMISTÄ

KYMMENIÄ
TOIMIALOJA

> 300
KONSEPTIA

* 2 X PAREMPI
KANNATTAVUUS

> 5.000
YRITTÄJÄÄ

100.000
TYÖPAIKKAA

5.5 MRD. €
LIIKEVAIHTO

WINNING BATTLES



- 1 POSITIIVINEN VIESTINTÄ
- 2 YRITTÄJIEN OSALLISTAMINEN
- 3 TUNNETTUUDEN PARANTAMINEN

UNELMIEN MAHDOLLISTAJA

TESTATUT
MENESTYSKONSEPTIT

VAHVA
VERKOSTO

LAADUN
KEHITTÄMINEN

VASTUULLINEN
TOIMINTA



Suomen Franchising-Yhdistys ry. (SFY)

- Yhdistys on perustettu **1988**
 - Vuonna 2018 yhdistys vietti 30-vuotis juhluvuotta. Franchising kasvaa muuta taloutta ripeämmin ja tarjoaa satoja yrittäjäpaikkoja sekä tuhansia uusia työpaikkoja.
- Jäsenenä SFY:ssä on noin 100 Suomessa toimivaa franchisingketjua.
- Yhdistyksen tavoitteena on edistää franchisingtoimintaa Suomessa sekä määrällisesti että laadullisesti sekä levittää hyvää franchisingtapaa.
- SFY ylläpitää Suomessa Franchisingin Eettisiin Sääntöihin perustuvaa franchisingin itsesäätelymallia. Suomessa ei täten ole tarvetta erilliselle franchisinglainsäädännölle.
- Yhdistyksen jäsenet sitoutuvat noudattamaan yhdistyksen Eettisiä Sääntöjä toiminnassaan. Myös franchising sopimukset laaditaan Eettisiä Sääntöjä noudattaen.
- Franchisingin Eettinen Lautakunta toimii yhdistyksen Eettisen Sääntöjen soveltajana. Lautakunnan lausunnot antavat tulkintaohjeita hyvästä franchisingtavasta.
- Yhdistys julkaisee joka vuosi alan toimintaa monipuolisesti kuvaavan Franchising Suomessa -kirjan, joka jaetaan yhdistyksen jäsenille veloitusetta. Kirjasta löytyy tietoa sekä franchise-ottajille että franchisingketjuille. Kirja on myös ostettavissa SFY:n sivuilta.
- Tapahtumat ja tutkimukset
 - Vuosittain keväällä järjestetään ketjuja ja yrittäjiä palkitseva franchisingin suur tapahtuma, Franny Awards -gaala, joka kokoaa yhteen kaikki franchisingsektorin toimijat. Tilaisuudessa palkitaan mm. Vuoden Franchisingyrittäjä ja Vuoden Franchisingketju.
 - Yhdistys teettää säännöllisesti franchisingsektorin kasvuselvitystutkimuksen, jonka on viimeksi toteuttanut riippumaton asiantuntijayritys Francon Franchise Consulting.

Miten franchising toimii?

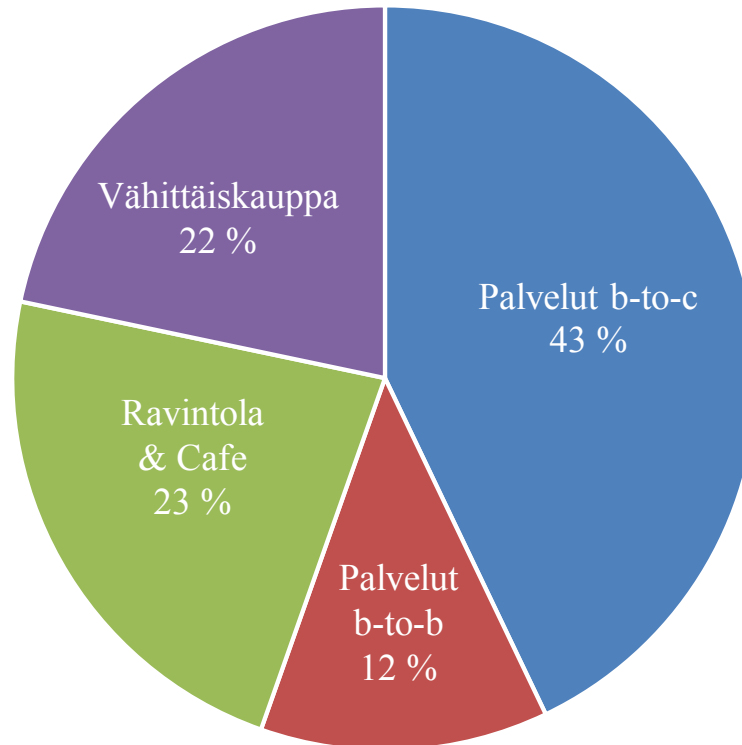
Franchising on kahden itsenäisen yrityksen, franchise-antajan ja franchise-ottajan (joita yleensä useita) välistä, sopimukseen pohjautuvaa pitkäaikaista yhteistyötä, jossa franchise-antaja luovuttaa franchise-ottajalle oikeuden käyttää kehittämäänsä tavaramerkkiä ja liiketoimintamallia (= konseptia) tietyllä alueella sovittua maksua vastaan jatkuvalla tuella ja suunnittelemansa sekä valvomansa toimintaohjeen mukaisesti.

- Franchisingtoiminnan taustalla kasvuyritys -> franchising-antaja
- Yrityksellä menestykseläs 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.

Franchising Suomessa

- Franchising tuli Suomeen jo 1970-luvulla
- Suomessa on noin 250 - 300 franchisingketjua, joista
 - 43 % kuluttajapalveluissa (b-to-c)
 - 12 % yrityspalveluissa (b-to-b)
 - 22 % vähittäiskaupassa
 - 23 % ravintola-,kahvila- ja fast food -sektorilla
- Ketjuista 75 % kotimaista ja 25 % ulkomaista alkuperää
- Franchisingsektorilla on:
 - 5000 yrittäjää ja 7000 liikepaikkaa
 - Liikevaihto yhteensä 5,5 miljardia euroa.
 - 40 000 - 60 000 työntekijää, työllistävä vaikutus n. 100 000 henkeä
- Suomessa ei ole erillistä franchisinglainsäädäntöä, vaan EU:n säädökset pätevät
- Franchisingsektorin kasvuodotukset vuodelle 2019
 - Liikepaikoissa 14% kasvu
 - Liikevaihdossa 7-8 % kasvu
 - 800-1000 uutta franchisingyrittäjää
 - Yli 3000 uutta työpaikkaa

TOIMIALAVERTAILU: Ketjuista eri toimialoilla



Franchisingin merkitys Suomen taloudelle

- Franchising työllistää ja luo uusia menestyviä yrittäjiä ja yrityksiä Suomeen:
 - Keskimäärin 7 henkilöä per yksikkö
 - Franchisingsektori työllistää 40 000 - 60 000 henkeä
 - Työllistämisaikutus kokonaisuutena n. 100 000 henkeä
- Nopeasti kestäviä työpaikkoja paikallisiin, menestyviin yrityksiin.
- Franchising tarjoaa uusia urarakkaisuja - franchisingyrittäjistä 2/3 on uudelleen koulutettu alalle ja ketjun yrittäjäksi.
- Franchising levittää hyvinvointia ja tasa-arvoa – puolet franchisingyrittäjistä on naisia.
- Lääke nuorisotyöttömyyteen: sopii nuorille yrittäjille, lisäksi monelle nuorelle ensimmäinen työpaikka.
- Tuotot ja verot jäävät alueelle, jossa liiketoimintaa harjoitetaan – franchise-ottaja on paikallinen yritys.
- Vastuullista toimintaa: ehkäisee harmaata taloutta; toimitaan lakien mukaan, ketjun oma valvonta ja intressi.
- Franchisingketjut ovat kasvuyrityksiä.
- Franchising tarjoaa keinon suomalaisen osaamisen vientiin.
- Franchisingtoiminta tuo uusia tulovirtoja maahan ulkomaisten ketjujen laajentuessa Suomeen.
- Osaamispääoma jää Suomeen.
- Laadukkaita tuotteita ja palveluja kuluttajille.

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 ohjaus.
- Ketjun jäsenyyden tuomat yhteistyöedut (esim. näkyvä ketjumarkkinointi, ison ketjun ostoehdot jne.).
- Kattavat tukipalvelut (esim. taloushallinnon palvelut, it-tuki tai valmiit rahoitusratkaisut).
- Ketjun jäsenten kumppanuus ja vertaistuki.

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

“Franchisingyrittäjä menestyy keskimäärin paremmin kuin yksinyrittäjä. Kun tilastojen mukaan yksinyrittäjistä yli puolet joutuu lopettamaan toimintansa ensimmäisen viiden vuoden aikana, franchisingyrittäjistä vain joka kymmenes.”