



Timo Mattila johti Eilakaislan Turun franchising-toimistoa.

FRANCHISINGIN HUIPPUVUODET

EILAKAISLA ALOITTI TOIMINTANSA LAAJENTAMISEN VALTAKUNNALLISEKSI FRANCHISING-KETJUTOIMINNALLA MARRASKUUSSA VUONNA 1997. UUDEN KETJUN ENSIMMÄINEN TOIMIPISTE SIJAITSI OULUSSA JA SEURAAVAKSI TOIMINTA LAAJENI TAMPEREELLE, TURKUUN JA PORIIN. JYVÄSKYLÄÄN EILAKAISLA TULI VUONNA 1999 JA VAASAAN VUONNA 2000. FRANCHISING-TOIMINTA ALKOI SEINÄJOELLA VUONNA 2005 JA HÄMEENLINNASSA VUONNA 2006.

Eilakaislalle yrittäjyyteen perustuva franchising-toimintamalli oli luonteva valinta. Perheyrittäjien se suosii yrittämistä ja on aina nähnyt ihmiset ja osaamisen voimavaroinaan. Itsenäiset Eilakaisla-yrittäjät jakoivat tietojaan ja osaamistaan keskenään. Vahvan ketjun tukena oli myös säännöllinen koulutus, sillä Eilakaislan laadun takeena ovat osaamisestaan varmat ja ajantasaisin tiedoin ja taidoin varustetut työntekijät. Tämä mahdollisti ketjun hyvän kehityksen. Suomen Franchising-Yhdistys ry. valitsi Eilakaislan vuoden 2000 franchising-ketjuksi Suomessa. Se oli tunnustus onnistuneelle koko Suomen kattavalle palvelukonseptille.

TAUSTALLA VAHVA BRÄNDI JA KATTAVA MARKKINOINTI

Franchise-yrittäjä **Timo Mattila** johti Eilakaislan Turun franchising-toimistoa, joka aloitti toimintansa vuonna 1998.

– Aiemmallalla työurallani olen ollut auttamassa muita yrittäjiksi. Kun Eilakaisla etsi Turusta henkilöä, joka pystyisi käynnistämään liiketoiminnan Turun alueella, tunnetun ketjun osaaminen ja tuki sekä liiketoimintasuunnitelma ja -malli vakuuttivat minut.

Franchising-toimintaa vetämään pyrittiin löytämään henkilöitä, jotka tuntevat markkina-alueen keskeiset ihmiset ja joilla on yhteyksiä alueen elinkeinoelämään. Aloittava yrittäjä sai Eilakaislalta vahvan brändin ja markkinointituen.

Eilakaislan nimi ja yritys olivat tuttuja jo entuudestaan kaikilla sen uusillakin toimintapaikkakunnilla. Eilakaisla tarjosi liiketoimintaosaamisellaan vahvan tuen yrittäjilleen. Lisäksi toimipisteiden markkinointiin ja mainontaan panostettiin merkittävästi.

ITSENÄISYYTTÄ JA TIIVISTÄ YHTEISTYÖTÄ

Timo Mattilan mukaan Turun toimistossa työskenteli parhaimmillaan neljä työntekijää ja kentällä eri yrityksissä oli noin 60–70 ihmistä. Toimeksiannot keskittyivät pääasiallisesti henkilöstövuokraukseen.

– Vaikka Eilakaisla oli aloittaessani toiminnan täysin uusi toimija Turussa, oli se silti nimensä perusteella tunnettu yritys. Yrityksen palveluita oli helppo tarjota, koska Eilakaisla toi ihmisille aina myönteisiä ajatuksia mieleen.

Franchising-yrittäjät ja toimistot pitivät tiivistä yhteyttä Helsingin Eilakaislaan. Yrittäjät saivat toimia itsenäisesti noudattaen heille suunniteltua liiketoimintakonseptia. Tarvittaessa tukea oli aina saatavilla liiketoimintaa varten.

MENESTYKSEN MITTA

Kun franchising-toiminta alkoi Turussa, oli kysyntä heti alkuun valtaisa. Kilpailu oli kovaa, mutta Eilakaislan maine luotettavana toimijana takasi hyvät asemat markkinoiden palvelemiseen. Eilakaislan konsepti toimi erinomaisesti: töissä olivat parhaat ihmiset, joista pidettiin hyvää huolta.

Timo Mattila vastaanotti tilauksia alueen suurilta yrityksiltä ensi päivästä lähtien.

– Ensimmäisen tilaukseni kirjoitin pahvilaatikon päädyistä repäistyyn palaaseen, kun olin matkalla autooni. Tilaus koski yhden tai kahden henkilön tarvetta kahden viikon mittaiseksi ajaksi. Loppujen lopuksi tämä tilaus johti siihen, että tuossa yrityksessä työskenteli parhaimmillaan 12 ihmistä, joista pisimpään työskennellyt henkilö ehti olla yrityksen palveluksessa päivää vaille yhden vuoden tuolla ns. ”parin viikon keikalla”.

Yhtenä menestyksen mittarina Timo Mattila näkee sen, että samat ihmiset työlistiyvät kauttamme vuodesta toiseen. Se kertoo toiminnan laadusta suhteessa työntekijöihin ja asiakasyrityksiin. 🍀

EILAKAISLAN FRANCHISING-AIKAKAUSI 1997–2007

Maailma muuttuu ja menestyneet yritykset sen mukana. Vaikka franchising-konsepti osoittautui onnistuneeksi, se eli oman aikakautensa vuodesta 1997 vuoteen 2007 asti. Vuonna 2008 yrityksen strategia muuttui niin, että Eilakaislalla siirryttiin valtakunnalliseen kattavuuteen konsernin voimalla. Tämän jälkeen uusia franchising-toimipisteitä ei ole enää perustettu.

MIKÄ FRANCHISING?

Franchising-toiminalla tarkoitetaan tyypillisesti sopimuksen mukaista yhteistyötä, jossa franchise-antaja siirtää taloudellista vastiketta vastaan franchise-ottajalle oikeuden käyttää ohjeiden mukaisesti hallitsemaansa liiketoimintakonseptia sovitun ajan tietyllä alueella tai tietyssä paikassa. Franchising-toiminnassa yrittäjä saa avukseen ketjun valmiiksi mietityt toimintatavat ja kattavan markkinoinnin.