

# Franchiseföretag blir allt mer populära

## Branschen sysselsätter 100 000 och har fler kvinnliga chefer än andra

**Antalet franchiseföretag ökar kraftigt i Sverige och sysselsätter omkring 100 000 människor. Och det är en lönsam företagsform, som står för fem procent av bruttonationalprodukten.**

Antalet konkurser bland franchiseföretagen är lägre och antalet nystartade företag högre än inom näringslivet i övrigt. Modellen att hyra ett affärskoncept av någon annan är en företagsform som tycks locka kvinnor. Var tredje chef bland franchiseföretagen är kvinna, jämfört med var fjärde inom övriga näringslivet.

Dessutom går det bra för franchiseföretagen. Medan detaljhandelsomsättning ökade med 5,6 procent mellan åren 2001 och 2002, hotell- och restaurang med knappt 1 procent och partihandeln med 0,3 procent, var motsvarande siffror omkring 4 procent för franchiseföretagen. Det framgår av rapporten "Franchising i Sverige", som Svensk Handel och Svenska Franchiseföreningen presenterar i dag.

**Studien är gjord** av Handelsutredningsinstitut och är den första kartläggningen sedan 1987.

De första franchiseföretagen startade på 1930-talet, men verklig fart tog verksamheten under 90-talet, då 40 procent av företagen i studien startade. Och ökningstakten ser ut att hålla i sig. Mellan 2000 och

2003 startade 28 procent av de undersökta företagen.

**Tvärtemot den gängse bilden** handlar franchising inte främst om amerikanska företag som McDonald's, Burger King och 7-eleven.

Välkända företag är skadedjursbekämparen Anticimex, klädkedjan Polarn & Pyret och, kanske lite överraskande, Svenska Turistföreningen. De är alla exempel på bolag där kunden sällan tänker på att det finns enskilda aktörer bakom företagsnamnen, utan betraktar dem som ett enda bolag.

Störst i klassen är Posten genom att finnas runt om i olika butiker. Men eftersom mycket av

Postens verksamhet inte är franchising ingår bolaget inte i rapporten. Det gör inte heller bensinbolagen och fordonshandeln, eftersom avgränsningarna även där krånglar till statistiken.

**Varför vill den** som driver en verksamhet inte vara sin egen? Helt enkelt för tryggheten att ha en större, finansiell överrock.

Nyfranchisetagare tar alltid stora risker, men de blir mindre som franchisetagare. Då finns det möjlighet till vägledning, finansiell rådgivning och lägre priser på inköp. Just det tros locka kvinnor.

-Kvinnor vill gärna veta vad som händer och sker, det handlar till stor

del om trygghet, säger Karin Kisker, vd för Svenska Franchiseföreningen.

De företag som väljer att hyra ut sitt affärskoncept gör det av flera skäl. Ofta handlar det om att finansiera en expanderings, snabbt bygga ett varumärke eller att effektivisera genom att sprida kostnaderna.

Samtidigt ökar butikschefernas engagemang, eftersom de som egenfranchisetagare får del av vinsten.

Idel ros kommer dock inte från franchisetagarna. Störst missnöje finns med att moderorganisationen kan verka spretig. Andra nackdelar är kostnaderna och toppstyrning.

ULRIKA BECK-FRIIS

08-13 50 06, ulrika.beck-friis@svd.se

## "Här är konkursrisken minimal"

**Trygghet, ekonomisk rådgivning och bra rabatter på varor. Så sammanfattar Eva Andersson fördelarna med att vara franchisetagare.**

Men för sex år sedan, när Eva Andersson och maken Thomas såg att butiken var till salu, var det konceptet och inte franchising de fastnade för.

Deras affär ingår i Gallerixkedjan, som säljer kort, bilder, ramar och inramning.

-Vi tittade på hur många Gallerix-butiker som gått i konkurs och det var bara en. Den hade å andra

sidan inte följt rekommendationerna från huvudkontoret.

-Man tar ju alltid en risk, men här är de minimerade.

**Eva Andersson** hade jobbat som inramare i tio år när hon fick sparken i början av 1990-talet, "det är ingen som lämnar in tavlor för inramning när det är lågkonjunktur".

Därefter satt hon i taxiväxel, medan maken körde handikappbuss.

**Vilken erfarenhet hade du av att vara egenfranchisetagare?**

-Ingen. Jag har en pappa som

försökt, men det har inte gått så bra.

Första halvåret kom personal från Gallerix och hjälpte Eva och Thomas. Och när butiken byggdes om för ett halvår sedan var det Gallerix som betalade. Kostnaden för tryggheten är 9 procent av omsättningen.

**Vilka nackdelar ser du?**

-Egentligen inga.

**Kan du tänka dig att bli din egen?**

-Inte inom samma bransch. Då skulle man sadla om helt och öppna en kvarterspub någonstans.

ULRIKA BECK-FRIIS

### Fakta

Franchising innebär i korthet att någon, som startat ett eget företag, hyr ut rätten att använda företagsnamnet till andra företagare. Det är ett långsiktigt samarbete mellan två likaberättigade parter. Detta samarbete styrs av ett avtal som båda skriver under.

Franchising kan tillämpas inom praktiskt taget varje område inom näringslivet där försäljning av varor, tjänster och/eller service förekommer.

Franchisegivaren delar med sig av sina erfarenheter för att stärka marknadsföringen av sina varor eller tjänster samt för att växa geografiskt och storleksmässigt.

Franchisetagaren får rätten att mot ersättning arbeta under franchisegivarens namn och kännetecken för att sälja varor eller tjänster och skapa en livskraftig rörelse. Risktagandet är mindre eftersom personen arbetar i ett beprövat affärskoncept, med möjlighet till rådgivning och hjälp.

Den som blir franchisetagare betalar ofta ett engångsbelopp till franchisegivaren samt en löpande avgift, oftast en viss andel av omsättningen.

Källa: Svenska Franchiseföreningen

NÄRINGSBLIV