

VANLIGA FRÅGOR OCH SVAR OM FRANCHISE INOM PRESSBYRÅN

Vad är franchise?

Franchising är ett samarbete mellan två parter: franchisegivaren och franchisetagaren. Franchisetagaren får rätten att mot en avgift arbeta under franchisegivarens namn för att sälja varor eller tjänster. Samarbetet styrs av ett avtal som båda parter skriver under. Som franchisetagare är du fullt ansvarig för ditt företag och din ekonomi. Samtidigt har du en hel affärskedja att luta dig mot om du behöver hjälp och stöd.

Vad innebär det att vara franchisetagare hos Pressbyrån och Reitan Convenience Sweden AB (RCS)?

Hos många franchisekedjor får franchisetagaren stå för kostsamma investeringar i exempelvis lokaler och utrustning. Så är det inte hos oss. Som franchisetagare för Pressbyrån får du nyckeln till en fullt utrustad butik. RCS står för lokal, utrustning, inredning, nyinvesteringar, utbildning och lokalhyra. Vi tillhandahåller verktygen med vars hjälp du som franchisetagare kan skapa din egen framgång. Du får tillgång till: ett komplett butikskoncept, produktnyheter, unika varor och tjänster, ett väldefinierat sortiment, förmånliga inköpspriser hos utvalda leverantörer, marknadsföring, utbildning och löpande rådgivning samt säkerhetslösningar. Du får även hjälp med bokföring och löneadministration samt tillgång till den samlade erfarenhet och kunskap som finns inom kedjan.

Vad kostar det att bli franchisetagare?

Du startar ett eget aktiebolag, vilket innebär att du själv satsar 200 000 kronor i ett aktiekapital. Du betalar dessutom en startavgift på 50 000 kr plus moms till RCS. Den avgiften täcker de kostnader som det innebär för RCS att hantera bolagsformaliam i samband med att ditt bolag bildas samt den introduktionsutbildning som du deltar i inför ditt tillträde. Din startavgift skrivs av i bolaget under avtalsperioden. När du tar över en butik så köper du upp varulagret i butiken. Detta får du låna pengar till av RCS. Totalt är det alltså 200 000 kr som behövs av dig från start för att du ska bli franchisetagare.

Behöver jag på egen hand ha ett aktiebolag eller starta upp ett aktiebolag själv?

Nej, när vi har kommit överens och skrivit på franchiseavtalet hjälper vi dig med att uppstart av bolaget. Vi har en arbetsgrupp som arbetar med uppstart av bolag så du behöver inte tänka på det.

Hur länge gäller franchiseavtalet?

Våra avtal löper på 3 år. Vanligast är att man som franchisetagare tecknar ett nytt avtal när franchiseavtal går ut efter 3 år. Självklart förs det en diskussion i god tid innan avtalet löper ut.

Hur stor är serviceavgiften?

Vi har ca 300 butiker, där alla har olika serviceavgifter utifrån flera olika faktorer. Faktorer som påverkar serviceavgiften är bland annat stad, läge och öppettider. Självklart får du information om serviceavgifter innan du blir franchisetagare. Denna information får du om du kommer till intervju 3 i rekryteringsprocessen.

Får jag tillgång till utbildning innan jag börjar?

Ja det får du. Vår introduktionsutbildningen omfattar allt från arbetsrätt till hur man bakar en kanelbulle på bästa sätt. Den teoretiska delen följs upp genom att du får en erfaren franchisetagare som mentor. Han eller hon ger praktiska tips och stöd i vardagsarbetet samt ansvarar för den praktiska upplärningen som sker i butik under drygt en månad.

Vilka löpande kostnader måste jag som franchisetagare stå för?

Ditt företag står för kostnader för bland annat varuinköp, löner, serviceavgift till RCS, löpande driftskostnader, service av maskiner, underhåll, svinn, inkurans och revision.

Vad har jag för ansvar som franchisetagare?

Som franchisetagare ansvarar du för den dagliga driften av butiken, vilket inkluderar försäljning, varubeställning, renhållning, exponering av produkter och mycket annat. Du kommer att lära dig mycket om butiksdrift, varuflöde och kundtillströmning. En viktig del av jobbet är att rekrytera och leda din personal. Som nybliven franchisetagare får du räkna med att arbeta mycket och använda en stor del av arbetstiden till försäljning. Det är inget vanligt nio till fem-jobb, men du får uppleva ett utmanande och roligt arbete.

Kan jag vara franchisetagare och samtidigt inneha ett annat jobb?

Vi är måna om att våra franchisetagare skall vara 100 % åtagen sin butik. Vi vill ge våra kunder bästa servicen. Vi vill att du är aktiv i din butik tillsammans med dina kunder och din personal. Att vara

egen företagare och driva butik kräver att man lägger ner mycket tid. Vi tror därför inte att det är hälsosamt och möjligt tidsmässigt att ha ett annat jobb samtidigt som man ska fokusera på kunder och personal i butiken.

Kan jag driva en annan butik samtidigt som jag är franchisetagare inom Pressbyrån?

Nej. Vi är måna om att våra franchisetagare skall vara 100 % åtagen sin butik. Som franchisetagare får du inte bedriva konkurrerande verksamhet.

Hur bestäms vilka som ska jobba i den butik som jag som franchisetagare driver?

Om du som ny franchisetagare tar över en befintlig butik så är anställningarna för arbetstagarna i den butiken skyddad genom Lagen om anställningsskydd (LAS). Om den tidigare franchisetagaren hade anställda som han eller hon lämnar efter sig övergår de anställdas anställningsvillkor, helt oförändrade, till ditt bolag. Du tar med andra ord över befintlig personal med befintliga villkor. Eventuella framtida rekryteringar av säljare ansvarar du däremot för själv i egenskap av franchisetagare. Som franchisetagare är du ansvarig arbetsgivare för den personalen som finns i butiken.

Vad har ni för kollektivavtal samt arbetsgivarorganisationer?

För Pressbyrån följer vi kollektivavtalet mellan Handelsanställdas förbund och Svensk Handel. Samtliga franchisetagare erhåller, genom ett centralt medlemsavtal, kostnadsfri rådgivning kring arbetsrätt av Svensk Handel.

Vad tjänar jag?

Vi har ca 300 Pressbyråer runt om i landet. Vårt mål är att vi skall ha framgångsrika och lönsamma butiker. Siffror gällande specifik butik får du självklart ta del av innan du tar beslut om att bli franchisetagare. Detta presenteras för dig vid 3:e intervjun. Utifrån butikens lönsamhet och resultat är det du som sätter din lön och bestämmer vad du tjänar. Det är du som är företagaren.

Vad krävs det för erfarenheter och egenskaper för att bli franchisetagare?

Vi söker efter dig som har ett brinnande intresse för att driva butik. Vi ser gärna att du har erfarenhet från arbete inom handeln eller restaurang. För att lyckas som franchisetagare krävs det att du är resultatorienterad, kostnadsmedveten och intresserad av försäljning. De mest framgångsrika

franchisetagarna är drivande, duktiga på att planera och goda ledare för sin personal. Du måste ha ett genuint intresse för människor samt vara lyhörd och serviceinriktad.

Jag har ingen erfarenhet av att driva företag – vilken hjälp får jag av RCS?

Franchiseavtalet bygger på en öppen och tät dialog mellan RCS och franchisetagaren. Vi på RCS stöttar med verktyg som ska underlätta för dig, som franchisetagare, att fokusera på försäljningen i butiken. I och med det omfattande stöd som vi erbjuder ser vi vår franchisemodell som ett bra och tryggt sätt att prova på att starta eget. Ansvar för ditt företag bär du dock alltid själv.

Jag vill driva en Pressbyrå? – Hur gör jag?

RCS tar emot intresseanmälningar och kallar till intervjuer eller informationsmöten med jämna mellanrum.

Enklaste sättet att anmäla ditt intresse är att fylla i ett formulär som du finner på vår hemsida, www.pressbyran.se/jobbamedoss. Det är enkelt att ansöka och tar inte många minuter. I din ansökan skriver du ett personligt brev och en meritförteckning där du anger vad du har gjort tidigare.

När vi har behandlat din ansökan får du antingen ett avslag (om vi bedömer att du inte uppfyller vad vi söker), men förhoppningsvis gillar vi dig och du blir kallad till informationsmöte alt djupintervju. Går du vidare efter djupintervju med våra rekryterare

får du träffa ett av våra regionteam för en mer detaljerad presentation av butik, avtal och ekonomiska kalkyler, ex omsättnings på butiken och serviceavgift.

Efter att ha tagit del av den ekonomiska kalkylen har du en betänketid på ca 2-3 veckor för att tacka JA eller NEJ till den butik som presenterats för dig. Det kan handla om en helt nyöppnad butik eller en befintlig som ska byta ägare.

Om jag skickar in en intresseanmälan idag, när får jag då en butik?

Tillgången på lediga butiker är relativt liten vilket gör att man som intresserad kandidat måste vara beredd på att få vänta en tid tills ett erbjudande presenteras. Vi är naturligtvis glada för att vi har en låg omsättning på franchisetagare vilket vittnar om en hög trivsel bland våra befintliga franchisetagare. Hur lång tid det kan ta tills en ledig butik blir ledig kan variera mycket och är beroende av var i landet du bor, vilka önskemål du har samt vilka tidigare erfarenheter du har.

Jag har en lokal som jag vill sälja till Pressbyrån alt en lokal där jag skulle vilja driva en Pressbyrå – hur går jag vidare?

Inför en etablering görs noggranna beräkningar av RCS:s etablerare och det är de som avgör var de nya butikerna ska ligga. Hyreskontraktet tecknas mellan hyresvärden och RCS och hyran ingår i den serviceavgift som franchisetagaren betalar löpande till RCS. När en nyetablering är gjord rekryteras en franchisetagare som ska driva den butiken. Rekryteringen grundas enbart på personens erfarenheter och personlighet – inte att personen har en lokal. Om du är intresserad av att bli franchisetagare skickar du in en intresseanmälan via vår hemsida. Naturligtvis är du ändå alltid välkommen att tipsa våra etablerare om en bra lokal.

Kontaktuppgifter till etablerare:

Etablerare Region Norr

Patrik Kimling med kontor i Stockholm ansvarar för Stockholms kranskommuner, Uppland, Gästrikland, Dalarna, Hälsingland, Västerbotten, Lappland, Norrbotten, Ångermanland, Närke, Västmanland, Sörmland, Härjedalen, Jämtland, Medelpad, Närke samt Värmland.

Telefon: 08-587 490 03

E-post: patrik.kimling@reitanconvenience.se

Etablerare Region Syd

Fredrik Tisell med kontor i Göteborg ansvarar för Halland, Skåne, Västergötland, Göteborg, Bohuslän, Dalsland, Värmland, Närke och flygplatser samt järnvägsstationer

Telefon: 08-587 490 00 E-post: fredrik.tisell@reitanconvenience.se

Etablerare Region Mellan

Daniel Birkhahn med kontor i Stockholm ansvarar för Stockholm City, Östergötland, samt Gotland.

Telefon: 08-587 491 64

E-post: daniel.birkhahn@reitanconvenience.se

Var kan jag läsa mer om franchise?

<http://svenskranchise.se/>

<https://www.foretagande.se/starta-eget/franchise/>

<http://www.franchise.se>