

## Svensk rans-kommisjon

Også svenskene sliter med butikkran, og nå vil organisasjonen Svensk Handel ha dannet en egen, nasjonal ranskommisjon. – Vi tror det er samme grupper kriminelle som dukker opp på ulike plasser hele tiden, sier sikkerhetssjef Dick Malmlund til Dagens Handel.

## Sloss om bærbar pc

Wal-Mart opplevde kaos da kjeden tilbød en bærbar datamaskin fra HP til godt under 3 000 kroner. I butikken i Orlando i Florida gikk kundene amok, forteller TV2 Nettavisen. Enkelte begynte å slåss med sikkerhetsvaktene, og ble brutalt kastet i bakken for åpent kamera.

## Ordfører selger kjede

Ordføreren i den nordrussiske byen Arkhangelsk, Alexander Donskoi, selger dagligvarekjeden sin. Han eier den 17 butikker store kjeden Sezon (sesong, eller årstid), som han nå selger til markedsleder Pjaterotsjka, forteller Planet Retail. Donskoi ble valgt til ordfører tidligere i år, og loven forbyr ham å ha et offentlig verv og samtidig drive egen forretningsvirksomhet.

## Edeka ut

Remas tyske partner Edeka gir opp i den tøffe konkurransen, og trekker seg ut av Tsjekkia. De 38 supermarkedene i kjeden skal selges i løpet av neste år. Edeka avviser rykter om at konsernet også skal ut av de andre markedene utenfor hjemlandet Tyskland: Østerrike, Danmark og Russland. Edeka blir den tredje internasjonale aktøren som forlater Tsjekkia i år, etter Carrefour og Julius Meinl.

## Coop-kjede med kinobilletter

Den danske Coop-kjeden Kvickly begynner å selge kinobilletter. De 86 butikkene har inngått en samarbeidsavtale med Nordisk Film Biografer om å gjøre kinopakker til et fast innslag i sortimentet: En pakke med to billetter og gavekort på brus og popcorn sparer kundene for en tredjedel av prisen sammenlignet med å kjøpe på kino.

– Vi har stor suksess med salg av film på dvd, så det er naturlig for oss å gå inn enda tidligere i verdikjeden, sier kjedens nonfood-sjef Henrik Schmidt.

## 7-Eleven-sjef

Joseph M. DePinto er utnevnt til konsernsjef i 7-Eleven Inc. Det forteller Planet Retail.



**VIL HA KREMMERE:** Når Reitan Servicehandel jakter franchisetakere, er selskapet opptatt av å få tak i folk med entreprenør-ånd. Ut-danning og bransjeerfaring er mindre viktig. (Illustrasjonsbilde)

# Erfaring betyr lite

Høy utdanning og erfaring fra bransjen er mindre viktig når norske kjeder velger franchisetakere. At den som skal drive butikken er lojal og villig til å jobbe mye, er derimot avgjørende. Det viser en undersøkelse gjennomført av rekrutteringsselskapet Cappa.

**FK** Lena S. Heckendorn  
lsh@handelsbladet.no

Norge er blant landene i verden med høyest andel franchisedrevne kjeder, og det spås at antallet bare vil øke i årene som kommer. Men med en økning, kommer også problemet med å skaffe kvalifiserte franchisetakere. I en undersøkelse gjennomført av rekrutteringsselskapet Cappa, svarer et flertall av de norske kjedene at det er blitt vanskeligere og

mer ressurskrevende å skaffe nye franchisetakere nå enn tidligere.

– Det er en kontinuerlig kamp om å få de beste franchisetakerne. Problemet er størst på steder med mange andre jobbtillbud, som Oslo, for eksempel, sier Torstein Schroeder i Reitan Servicehandel.

### FINANSIERING VANSKELIG

Kjedene oppgir krav til finansiering som et av hovedproblemene ved rekrutteringen.

– Vi kjenner til kjeder som endrer på rammevilkårene for å senke terskelen for å få tak i folk. Om det er på grunn av markedet er vanskelig å si, men enkelte går i retning av lavere egenkapital eller alternativ finansiering for å få tak i dyktige franchisetakere, sier daglig leder Frode Finsrud i Cappa.

Mangel på egenkapital, eller evnen til å stille sikkerhet, oppgis i undersøkelsen som en av hovedårsakene til at kandidater til franchise trekker seg fra en rekrutteringsprosess. Mange tør heller ikke starte egen virksomhet, og

**– Vi er ute etter personligheten. Du bør ha en entreprenør-ånd i deg for å drive god butikk, og den får du ikke på skolebenken.**

Torstein Schroeder

er skeptiske til inntektspotensialet. – Vi ser ikke dette som det største problemet, men det er klart det er viktig å ikke gjøre den økonomiske inngangsbilletten for høy, sier Schroeder.

Selv har Reitan Servicehandel endret på sine rammebetingelser. I stedet for å måtte betale en million kroner i driftsrettigheter, trenger franchisetakere bare å stille bankgaranti når de inngår franchisekontrakt med kjeden. – Vi må gjøre det så attraktivt som mulig å bli franchisetaker hos oss, slik at vi kan få tak i de beste, sier Schroeder.

### UTDANNING UT

Når kjedene skal velge franchiseta-

kere, er den viktigste forutsetningen at franchisetakeren selv jobber daglig i driften. Det er også avgjørende at franchisetakerne selv har kunde-kontakt, at de har høy entusiasme, høy lojalitet til konseptet og stor arbeidskapasitet.

Mindre viktig er det at franchisetakeren har høy utdanning og erfaring fra bransjen. – Dette er en bekræftelse på noe vi har observert lenge, at relevant bakgrunn og utdanning ikke er avgjørende for om man lykkes i en jobb, sier Finsrud.

– Som franchisetaker er det mye viktigere å ha kreftskapasitet som en kvalitet, legger han til.

Det kan også Torstein Schroeder bekrefte. – Vi er ute etter personligheten. Du bør ha en entreprenør-ånd i deg for å drive god butikk, og den får du ikke på skolebenken, sier Schroeder.

Det er stor variasjon i hvor og hvordan kjedene rekrutterer franchisetakere. De fleste får tak i folk via eget nettverk, men annonsering både i aviser og på internett, samt intern rekruttering og rekruttering gjennom rekrutteringsselskap, er også vanlig.