



FREMMER FRANCHISE: - Det appellerer til den norske folkesjelen å drive for seg selv, sier Cappa-sjef Frode Finsrud (t.h.). Sammen med Fredrik M. Vegsgaard (t.v.) eier han 78 prosent av aksjene i Cappa. FOTO: IVAN KVERME

Sikter mot en omsetning på 20 millioner om noen år

Franchise-fristerne

TJENESTER: Rekruttering av franchisetakere for ulike kjedekunder er god butikk for Cappa. - Vi er de eneste i rekrutteringsbransjen som satser på dette, sier Cappa-sjefen.

LENA S. FALCK
LENA.S.FALCK@FINANSAVISEN.NO

Change, Tilbords, Fargerike, Kvik, Wayne's Coffee, Bjørklund, Søstrene Grene og Narvesen.

Felles for disse er at rekrutteringsselskapet Cappa har hjulpet dem med å finne franchisetakere.

- Franchise er en etableringsform som har fått stadig mer innpass i Norge. Det appellerer til den norske folkesjelen å drive for seg selv, og i tillegg er Norge et langstrakt land som det er vanskelig for kjedene å følge opp. Vi valgte derfor å spisse oss på rekruttering av franchisetakere, og det er vi alene om i rekrutteringsbransjen, sier Frode Finsrud,

som sammen med Fredrik M. Vegsgaard etablerte Cappa ved årsskiftet 2001/02.

- **Kjeder ønsker gjerne å ekspandere, og vi hjelper dem med å finne de rette folkene; både franchisetakere og ledere, supplerer Vegsgaard.**

Mange ser til Norge

Det ser ut til å ha vært et riktig valg. Riktignok er marginene noe lavere i dag enn for et par år siden, men et driftsresultat på 1,6 millioner kroner av en 2015-omsetning på 12,6 millioner er absolutt akseptabelt.

- Vi har ansatt noen flere, og la i 2014/15 over til et nytt IT-system som har krevd en del kapital. Vi

tar investeringer over driften og har en sunn økonomi uten gjeld, sier Finsrud.

Ifølge Cappa-sjefen er det stadig flere utenlandske kjeder som ser på Norge som et spennende marked, rett og slett fordi det er et land med høy kjøpekraft.

- **Vi har mange utenlandske kjeder på kundelisten. Blant annet ekspanderer hvitevarekjeden Skousen, samt kjøkkenleverandørene Kvik og Schmidt i Norge nå. Det samme gjør danske Change of Scandinavia som vi har jobbet med lenge. Da vi først kom i kontakt med dem hadde de 20 butikker i Norge. Nå nærmer de seg 50, sier Finsrud.**

- Fargerike er en annen kunde.

De satser nå på franchise som et nytt bein å stå på.

Sikter mot 20 mill.

- *Hvordan går dere frem for å finne de riktige franchisetakerne?*

- Det skjer via en kombinasjon av headhunting og annonsering. Vi lager en searchplan for hvert oppdrag, der vi kartlegger kandidatmarkedet i det aktuelle området. Sosiale medier er blitt en viktig arena, i tillegg til tradisjonell annonsering på for eksempel finn.no, sier Vegsgaard.

- **Og så har vi jo holdt på en stund med dette, og vi har 40.000 personer i vår database, supplerer Finsrud.**

Cappa regner med å vokse fremover. I mai flytter selskapet derfor

Cappa

(Mill. kr)	2015	2014
Driftsinntekter	12,6	12,0
Driftsresultat	1,6	1,5
Resultat før skatt	1,7	1,5

■ Rekrutteringsselskap etablert ved årsskiftet 2001/02.

■ Fokuserer på rekruttering av franchisetakere og ledere/nøkkelpersoner i kjeder.

■ Eies av Intellika (Frode Finsrud og Fredrik M. Vegsgaard) med 78 prosent, Magne Lome med 20 prosent og Lars Lyngstad med 2 prosent.

inn i nye og større lokaler.

- Vi har ambisjoner om å nå en omsetning på 20 millioner kroner innen noen år, sier Finsrud.