

Cappa etablerer seg i Sverige

Rekrutteringsselskapet Cappa etablerer seg i Sverige, og inngår samtidig et nettverkssamarbeid med svenske Franchise-Arkitekterna.

- Det betyr at vi vil kunne tilby de samme tjenestene i Sverige som i Norge, forteller daglig leder og partner i Cappa, Frode Finsrud.

- Riktig timing

- Til nå har vi jobbet primært i Norge, men har også en del forespørsler om å påta oss oppdrag ellers i Skandinavia. Vi har derfor vurdert å etablere oss i utlandet en god stund, og følte at timingen nå var riktig, sier Finsrud.

- Vi ser at en del av kundene våre har virksomhet i både Norge og Sverige, og at de ikke får ikke tilsvarende tjeneste i Sverige i dag. Vi mener derfor at vi kan fylle et hull i markedet.

Svenske nettsider

Etableringen innebærer et spennende nettverkssamarbeid med svenske FranchiseArkitekterna, som er et konsulentmiljø med ledende eksperter på franchising. Dette er et konsept bestående av spesialister på alle nivåer innen franchise, som tilbyr kompetanse innen områder der franchisefor-etak har viktige behov. Initiativtaker til FranchiseArkitekterna og styreleder i den svenske franchiseforeningen Svensk Franchise, Jonas Idestrom, endte opp med å kontakte Cappa, som han mente var unike i Norden i forhold til hvor spisset selskapet var på rekruttering innen franchise og ledere til kjeder. Det bidro sterkt til at Cappa valgte å etablere seg på det svenske markedet.

- Det var en viktig faktor, bekrefter Frode Finsrud, som forteller at man også har valgt å bli medlem i foreningen Svensk Franchise.

- Vi lanserte dessuten svenske nettsider 1. november, og er godt i gang med markedsarbeidet. Vi har valgt å vente med å etablere kontor i Sverige, men har ansatt en svensk researcher og markeds konsulent som skal jobbe fra Norge. Neste steg vil være å etablere et eget kontor, trolig i Stockholm.



TIL UTLANDET: Cappa etablerer seg nå i Sverige. - På lengre sikt mener vi å se et enda større marked i Sverige enn i Norge, sier rådgiver og partner i Cappa, Frode Finsrud.

- Større marked

Samtidig som Finsrud ser på Sverige som både spennende og interessant, understreker han at man er ydmyke i forhold til at det er et helt nytt marked, hvor handelen og arbeidsmarkedet er forskjellig fra Norge.

- Vi ser store muligheter, men vet også at det er en annen økonomi. Det betyr at vi må tilpasse oss, være forsiktede og langsiktige. På den ene siden kan man si at det er et kjempemarked siden det ikke er så mange som jobber med headhunting innenfor retail i Sverige. På den annen side kan man si at de ikke er vant til det, og kanskje heller ikke ser behovet. Samtidig er bankene i Sverige kommet mye lenger enn de norske når det gjelder å se på muligheter i franchisemarkedet. Hvordan det går i praksis blir derfor spennende å se, men på lengre sikt mener vi å se et enda større marked i Sverige enn i Norge. Det er et større

land med enda flere franchisesystemer og enda flere personer som er ansatt i svenske kjeder, påpeker Finsrud.

Sammen med FranchiseArkitekterna vil Cappa tilby ulike kurs, felles aktiviteter og markedsføring, samt noen felles faglige turer til kundene, men det er merkevaren Cappa som skal markedsføres i det svenske markedet. ●

RICHARD ØLMHEIM
richard@kjedemagasinet.no

→ Fakta Cappa

- Cappa ble etablert i 2002
- Rendyrket fokus på rekruttering, og har fokus på kjeder.
- Jobber aktivt med søk i markedet.
- Selskapet har vokst med relativt jevn organisk vekst siden 2002.
- Omsatte i 2011 for cirka 10 millioner netto. I 2012 vil de overgå dette.