

# Norske kæder netværker i jagten PÅ DEN RETTE FRANCHISETAGER

Det er vanskeligere og mere ressourcerævende at rekruttere franchisetagere end personer til faste stillinger. Alligevel bruger norske detailister kun i mindre grad ekstern rekruttering

Af Søren Tougaard, Retail Institute Scandinavia

Den rette franchisetager kan bidrage med vækst, mens en inkompetent person kan odelægge forretningen.

Alligevel foretrækker flertallet af de norske detailkædeledelser at have tiltro til eget netværk, mens ledelsen i mindre grad benytter professionel rådgivning, når virksomhedens næste franchisetager skal findes.

Det viser en ny norsk undersøgelse udarbejdet af rekrutteringsvirksomheden Cappa AS, der kortlægger, hvordan ledelsen i detailkæder og servicevirksomheder prioriterer, når de skal finde egnede franchiseemner. Metoden scorer 3,66 blandt de adspurgte på en skala, hvor 6

er "i stor grad" og 1 "i lille grad". Efter hjælp fra samarbejdspartnere og vink fra bekendtskabskredsen til at finde den rette person følger annoncering i aviser/blade og annoncering på internettet, der scorer henholdsvis 3,21 og 3,16.

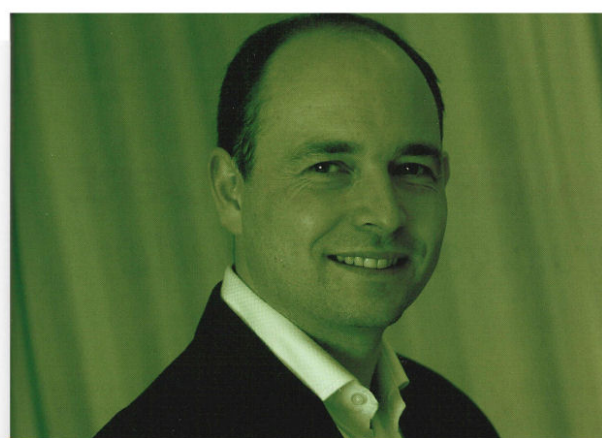
Intern rekruttering er mindre brugt, mens ekstern bistand i form af rådgivning fra en virksomhed er den mindst brugte metode med en score på 2,21.

– Det er lidt overraskende, at flere kæder ikke bruger et eksternt rekrutteringsfirma, når de jo selv bekræfter, at det er vanskeligere og mere ressourcerævende at rekruttere franchisetagere end personer til faste stillinger, siger Frode Finsrud,

daglig leder i Cappa AS, der står bag undersøgelsen.

## Arbejdshesten giver succes

Undersøgelsen viser, at de store kæder i højere grad vægter franchisekandidater efter uddannelsesniveau og faglighed, end tilfældet er i mindre virksomheder. Afgørende for om kæden får succes med sit valg er dog hverken uddannelse eller faglighed, men derimod om personen selv deltager i den daglige drift, har kundekontakt og stor arbejdskapacitet, mener de 40 kædevirksomheder. Omvendt har køn, alder, brancheerfaring og uddannelse mindre indflydelse på, om franchisesamarbejdet bliver en succes, viser undersøgelsen.



## NYFRANCHISER

◀ Det overrasker Frode Finsrud, hvor få norske kædevirksomheder, der benytter professionel bistand i jagten på franchisetagere.

## Om undersøgelsen

- II 190 kædeledere i norsk detailhandel er blevet spurgt om, hvordan de rekrutterer kommende franchisetagere.
- II 40 kæder har svaret tilbage på spørgeskemaundersøgelsen, svarende til 21,1 procent. Heraf er 43 procent detailhandelskæden.
- II Undersøgelsen er foretaget i perioden 1.-15. september 2005.
- II Hvis du ønsker at læse mere om rapporten, er du velkommen til at sende en mail til: Frode Finsrud på [frode.finsrud@cappa.no](mailto:frode.finsrud@cappa.no)

## Frivillige kæder halter efter

Undersøgelsen bygger på erfaringer fra både kapitalkæder og frivillige kæder, og Frode Finsrud er ikke i tvivl om, at de frivillige kæder har langt sværere ved at rekruttere franchisetagere.

– Selv om jeg ikke har den store erfaring med frivillige kæder, er det min klare overbevisning, at de har større problemer med at rekruttere franchisetagere, fordi koncepterne ofte er mindre centraliserede, og man får mindre hjælp til oplæring og markedsføring, hvilket er områder, kandidaterne lægger stor vægt på. II

## INTERNATIONAL: Købere cirkler om Tommy Hilfiger

Flere private investeringselskaber forventes at byde på Tommy Hilfiger Corp. Den Hong Kong-baserede tøjproducent og grossist er kommet på salgslisten efter flere dårlige måneder på det amerikanske marked. Private investeringselskaber som Apax Partners, Oak Hill Capital Partners og Sun Capital bliver nævnt som mulige købere.

## SPANIEN: Zara-ejer i kraftig vækst

Spanske Inditex, som blandt andet ejer tøjkæderne Zara og Massimo Dutti, øgede omsætningen med 20 procent i de første ni måneder af 2005 til i alt 4,6 mia. euro. Modekoncernen, der ved 3. kvartals afslutning talte 2.567 butikker i 59 lande, fik et kvartalsresultat på 247 mio. euro og har dermed hidtil i år opnået et nettoresultat på 520 mio. euro mod 407 euro på samme tidspunkt i 2004.

## SVERIGE: Ikea-stifter fraråder sønner topchefposter

En af verdens rigeste mænd, Ingvar Kamprad, fraråder sine sønner at blive topchefer i Ikea. Den ene af de tre sønner er adm. direktør for Ikea i Danmark og dermed i en slags lære som koncernechef. Men følger sønnen Mathias Kamprad og de to brødre faderens ønske, skal de koncentrere sig om bestyrelsesposter i Ikea og på den måde lede virksomheden den rette vej, siger Ingvar Kamprad i et interview med Dagens Industri.

## USA: Safeway investerer 10 milliarder

USAs tredje største supermarkedskæde Safeway, vil investere i omegnen af 1,6 mia. dollar, cirka 10,1 mia. kroner i deres butikketikket i 2006. Pengene skal dels skydes i 20-25 nye butikker, dels en modernisering af 280 eksisterende butikker.