

Ett koncept som skapar energi

för dig, för dina kunder
och för din affärsverksamhet.



® **EliaNS** ⏻

Ditt driv • Vår modell • Rätt produkt

Det började på Sveriges solsäkraste plats...

Vi var två gotlänningar som kom tillbaks till ön efter studier till elingenjörer på KTH. Vi hoppade in i ekorrhjulet och skaffade oss under ett antal år mycket praktisk erfarenhet av att arbeta både som utbildare och tekniker.

Med tiden tyckte vi det blev tråkigt, vi fann större nöje i att möta människor och utveckla idéer och 2006 startade vi företaget Prolekta Gotland AB, i grunden ett elinstallationsföretag

men i vår plan också en språngbräda för ett koncept som innehöll både teknik och en tydlig affärsmodell.

Prolekta växte och omsätter idag c:a 20 MSEK. Vårt arbetssätt och våra modeller skulle lätt kunna göra nytta hos fler företagare och lämpa sig bra för ett franchisekoncept. Det var så idén till Elians kom till, det franchisekoncept vi presenterar här.



...och det var vi som började.

*Olof Hansson och Roland
Nilsson, grundare av
Elians.*

Vad är Elians?

Franchisekonceptet Elians har sina rötter på Gotland. Vi som skapat konceptet har sedan 2006 drivit elföretaget Prolekta Gotland AB med framgång och med fokus på energieffektiva lösningar. Våra erfarenheter av att driva, ta initiativ och skapa engagemang har vi utvecklat till en affärsmodell som vi kallar Vinnarverkstan.

Elians som franchise bygger lika mycket på affärsmodellen som på de produkter och tjänster som erbjuds under varumärket.

I kombination med ditt driv och din vision tror vi på stor gemensam framgång.

Varför franchise?

Mer än hälften av alla människor har tankar på att inte bara byta jobb utan kanske rentav starta eget. Betydligt färre agerar på sina funderingar.

Ofta är det etableringen som avskräcker, att hitta rätt tjänster och affärssystem, att lägga mer tid på en setup än själva affärsverksamheten och i den fasen förlora både energi och tillfällen till affärer och intäkter.

Franchise ger dig en möjlighet att driva eget utan att uppfinna hjulet, du får hjälp med många av de beslut och det arbete som är förknippade med att dra igång ett företag. Detta kostar förstås något, men det gör alternativet också.

Vårt koncept innehåller det du behöver för att komma igång snabbare. Vi hoppas du hör av dig.

Elians affärsidé.



Vem är du?

Eftersom vi valt att koppla vår modell och vårt koncept till installationsbranschen så tror vi att du är i branschen redan idag eller har idéer att starta en firma.

Det är vår övertygelse att vem som helst med rätt driv och engagemang kan bli franchisetagare.

Vad får du?

Allt praktiskt som ett registrerat varumärke, leverantörsavtal, mjukvaror, adminsystem med mera är klart från dag ett. Med andra ord en kraftfull förenkling för dig som vill starta eget företag. Det ska vara lika enkelt att starta och driva ett eget företag som att vara anställd. Fokus kan istället läggas på själva verksamheten.





Solenergimarknaden och varför vi valt den för vår verksamhet.

Marknaden för solenergi är mycket stark och kommer att vara så under överskådlig tid. Därför är den en bra ingång för en aktör som vill komma snabbt in på marknaden och utveckla sin verksamhet.

Tekniken är ganska standardiserad och det gäller att kunna erbjuda en bra produkt, ett fördelaktigt pris och framför allt en bra ledning av hela projektet att installera solcellerna.

Det blir lättare att erbjuda detta om man köper in centralt och har ett stöd med kommunikation och utbildning.

Solceller är inget måste för du skall kunna vara en Elians franchisetagare, men det är ett område där vi strategiskt valt att vara starka.



Lite fakta om solenergimarknaden i Sverige.

"Under 2018 installerades nästan 10 200 nätanslutna solcellsanläggningar i Sverige med en total effekt på 180 MW – en ökning på 78 procent jämfört med föregående år. 2019 spås bli ett ännu bättre år för solcellsmarkanden, inte minst på grund av regeringens nyliga besked om det utökade solcellsstödet i vårändringsbudgeten."

(Källa: Ovoto)

"Totalt sett står solen för en ytterst liten del av elproduktionen i Sverige. 2016 producerade solceller 0,15 TWh, enligt Energiföretagens uppskattning. Det betyder knappt 0,1 procent av den totala elproduktionen. Men Energimyndigheten bedömer att solceller år 2040 skulle kunna producera mellan fem och tio procent av den el som används i Sverige, det vill säga 7-14 TWh.

(Källa: Ny Teknik)

Det finns mycket information om den svenska solenergimarknaden att söka på Google och vi rekommenderar att du går in på Energimyndighetens sida för en bra sammanställning av marknadens utseende och utveckling. Ofta är det marknadsaktörer som själva uttalar sig i media och media som refererar till dessa.

Vinnarverkstan.

Om rätt verktyg och rätt mindset.

Du kan vara en duktig hantverkare men det finns verktyg för framgång som inte ryms i skåpbilen. Som franchisetagare är det kanske lika viktigt att du får med dig handfast kunskap om hur man bäddar för framgångsrika affärer som hur man utför själva arbetet.

En viktig del av Elians koncept är Vinnarverkstan. Vi kan beskriva det som en kombination av klassisk affärsutvecklingsteori och vanligt hederligt

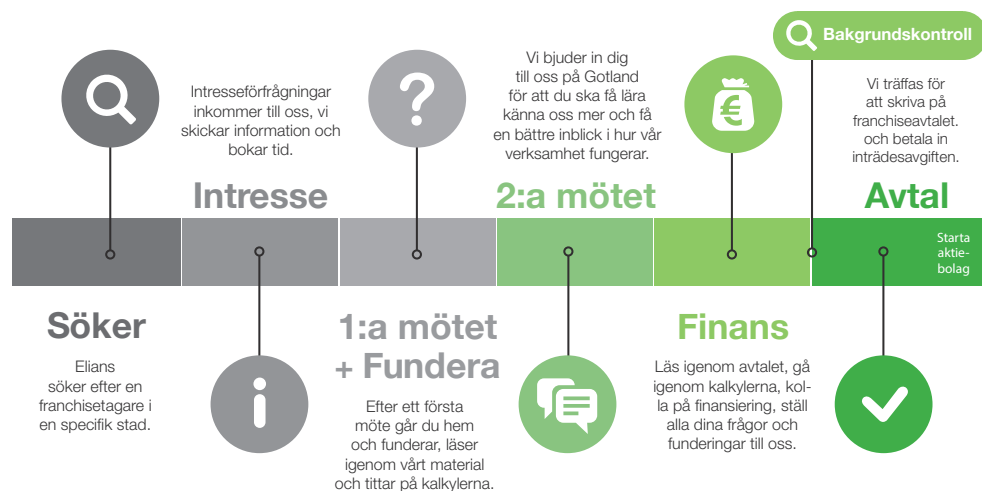
sunt förnuft som vi adderat till vår egen erfarenhet och kunskap.

Vinnarverkstan kombinerar en ledarskaps- och säljmodell som höjer din lönsamhet som franchisetagare och skapar nöjdare medarbetare och kunder som rekommenderar dig vidare till andra. Detta utgör stommen i vår handbok och det centrala värdet för dig som franchisetagare.



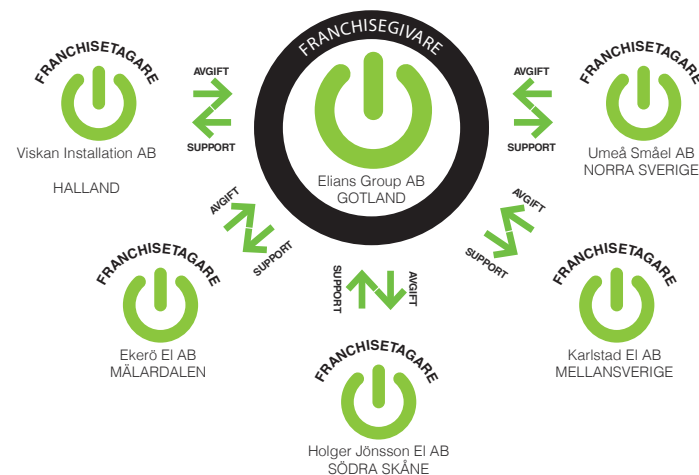
Franchise: Processen

Processen från presentation och intresseanmälan ser i princip ut på det sätt som beskrivs nedan. Tiden från presentation till avtal kan naturligtvis variera men landar ofta runt 4 månader.



Franchise: Organisation & flöde

Denna schematiska bild visar förhållandet mellan FG och FT.



Din roll som franchisetagare

- Leda och driva eget företag enligt konceptet
- Sälja konceptets tjänster till slutkund för egen räkning
- Köpa varor/tjänster som anvisats av FG
- Rekrytera och vara arbetsgivare åt din personal
- Handa slutkund inklusive reklamationer
- Vidarebefordra marknadens reaktioner på konceptet till FG
- Genomföra lokal marknadsföring enligt anvisad kommunikation och aktiviteter
- Aktivt delta i kedjans gemensamma utbildningar/konferenser och aktiviteter
- Aktivt delta i kedjans utveckling av sortiment och marknadsföring



Franchisegivare (FG): Äger ett affärskoncept som de erbjuder andra att hyra för egen affärsverksamhet.

Franchisetagare (FT): Som franchisetagare driver du ditt företag i ett eget bolag, men med stöd från franchisegivaren. Du hyr ett nyckelfärdigt och bevisat framgångsrikt affärskoncept där det finns instruktioner och löpande rådgivning för hur konceptet ska bedrivas för att bli framgångsrikt.



Franchise: Ekonomin

Vi har satt samman en resultatkalkyl med värden som vi erfarenhetsmässigt bedömer rimliga utifrån en storlek på exemplföretaget på 20 anställda.

FT år 3 (exempel ca 20 anställda)

INTÄKTER	Enhet	
Förs. timmar	500	10 929 000 kr
Förs. solcellmateriel		33 880 000 kr
Förs. annan utrustning		2 000 000 kr
Summa intäkter		46 800 000 kr
KOSTNADER		
Löner anställda		7 200 000 kr
Inköp varor	82%	27 781 600 kr
Inköp annat	70%	1 400 000 kr
Summa direkta kostnader		36 381 600 kr
Bruttomarginal	22,3%	10 418 400 kr
Lokalkostnader (hyra+kringskostnader		600 000 kr
Tjm lön inkl soc avgifter		1 800 000 kr
Fordon		1 008 000 kr
Släp, ställningssläp, truck		240 000 kr
Marknadsföring	0,1%	46 800 kr
IT/affärssystem		150 000 kr
Bokföring		120 000 kr
Revision		40 000 kr
Förbr.mtrl/Verktyg		200 000 kr
Övriga kostnader		300 000 kr
Franchiseavgift	5%	2 340 000 kr
MF till kedjan	0,5%	234 000 kr
Summa kostnader		7 078 800 kr
TB2 efter lön (%TG)	7,1%	3 339 600 kr
Avskrivningar + finansiella kost		150 000 kr
RESULTAT		3 189 600 kr

Franchiseavgifter

Inträdesavgift
200 000 kr.

Franchiseavgift 5%
Löpande avgift baseras på omsättningen

Marknadsföringsavgift 0,5%
Löpande avgift, dedikerad till central MF

3 189 600

Nästa steg: FAQ

Här har vi listat ett antal frågor som vi ofta möter hos de vi träffar.

Behöver jag starta upp ett aktiebolag?

SVAR: Ja du behöver starta ett aktiebolag.

Hur länge gäller franchiseavtalet?

SVAR: Våra avtal gäller 5 år. Som franchisetagare tecknar du ett nytt avtal när franchiseavtalet går ut efter 5 år. Självklart förs det en diskussion i god tid innan avtalet löper ut.

Får jag tillgång till utbildning innan jag börjar?

SVAR: Stämmer! Vår startutbildning ska ge dig en god inblick i hur Elians fungerar. Du får även en erfaren franchisetagare som mentor. Han eller hon kommer att vara ett stöd i vardagsarbetet.

Vad har jag för ansvar som franchisetagare?

SVAR: Du ansvarar för att driva ditt företag på allra bästa sätt som tex att sköta den dagliga verksamheten så som vi beskriver på sid 14. En viktig del är att hitta kunder och coacha din personal. Som nybliven franchisetagare får du räkna med att arbeta mycket i början 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 som har stora möjligheter.

Vad tjänar jag?

SVAR: Vårt mål är att vi skall ha framgångsrika och lönsamma franchisetagare. Mår du bra så mår hela kedjan bra. Siffror får du självklart ta del av innan du tar beslut om att bli franchisetagare. Detta presenteras för dig när vi träffas hos oss. Det är du som sätter din lön och bestämmer vad du ska tjäna. Det är du som är företagaren.

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

SVAR: Vi söker efter dig som har ett brinnande intresse för att driva eget företag. De mest framgångsrika franchisetagarna är drivande, duktiga på att planera och goda ledare för sina medarbetare.

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

SVAR: Då har du kommit helt rätt, för det är precis det som vi kommer att hjälpa dig med så att du ska kunna känna dig trygg i ditt företagande. Vi ska underlätta för dig, som franchisetagare, så att du kan fokusera på din försäljning och dina projekt. Med tanke på det stöd som vi ger så är detta ett bra och tryggt sätt att prova på att starta eget. Dock har du alltid 100% ansvar för ditt eget företag.

Jag vill starta Elians i min stad? – Hur kommer jag igång?

SVAR: Du är redan igång! Vi hoppas att den information du kan läsa här uppmuntrar dig till att ta reda på mer. Kontakta oss per telefon eller boka ett möte där vi kan diskutera om hur dina tankar och funderingar går samt där du även får möjlighet att ställa frågor. Vi kommer även diskutera närmare kring vilka möjligheter som finns för dig och i det område där du bor. Det är viktigt att båda parter känner för varandra.

Hur långt tid tar det att komma igång och starta upp?

SVAR: Från att du själv har genomfört din research och du är godkänd som franchisetagare utav oss så bör du kunna öppna din egen verksamhet inom 1-3 månader.

Kan jag sälja min franchiseverksamhet?

SVAR: Självklart kan du göra det.





Detta material är framtaget av Elians i samarbete med Franchisetorget och Kalas Reklambyrå.

Nyckelfärdigt företag som fokuserar på det roliga!

Allt praktiskt som ett registrerat varumärke, leverantörsavtal med mera är klart från dag ett. Med andra ord en kraftfull förenkling för dig som vill starta eget installationsföretag. Det ska vara lika enkelt att starta och driva ett eget företag som att vara anställd. Fokus kan istället läggas på själva verksamheten, det är ju den som entreprenörer tycker är roligast!

Kanske har du nu tankar och frågor kring Elians och Vinnarverkstan och vi är glada att kunna hjälpa dig. Ring eller maila Olof Hansson, VD och Franchiseansvarig så skall vi ge dig utförlig information om konceptet.

Är du intresserad eller vill läsa mera så kontakta oss gärna på info@elians.se eller gå in på www.elians.se/franchise



Elians Group AB
LEVIDE BURGE 118
623 53 Hemse
info@elians.se
www.elians.se