



SVENSKA SKYDD

# Öppna nya dörrar

Bli franchisetagare  
i Svenska Skydd



Ulrik Englund och Torbjörn Svahn,  
grundare och ägare av Svenska Skydd.



# Att bli en **Franc** i Svenska Skydd

Det är många som kontaktar oss av intresse att bli en **franchisetagare** i Svenska Skydd-kedjan. Det är du som håller i den här broschyren ett bevis på. **Svenska Skydd** har under 20 år haft en mycket positiv utveckling och byggt upp ett starkt varumärke på marknaden. Vi vill på det här sättet ge dig en introduktion till Svenska Skydd samt beskriva vad franchising är för något och vad som krävs för att bli franchisetagare i Svenska Skydd-kedjan.



# Vad är franchising?

**Franchising** innebär att ett etablerat och framgångsrikt affärskoncept används i din egen affärsverksamhet. För detta betalar du en engångsavgift och därefter en serviceavgift (royalty och avgift till central aktivitetsfond), som beräknas i procent på din omsättning. Du köper alltså rätten att arbeta under franchisegivarens namn och varumärke och sälja dess produkter.

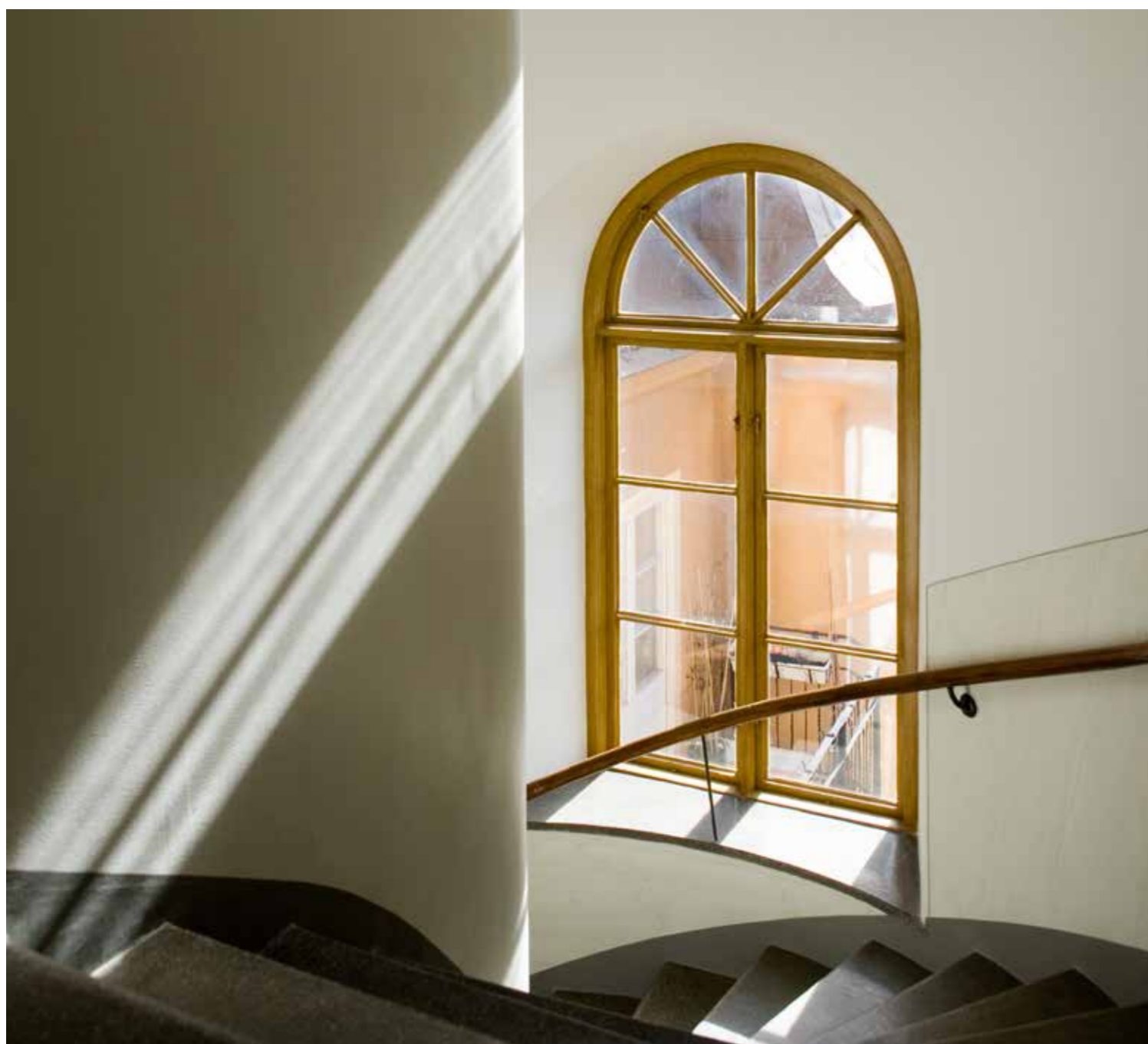
Det är viktigt att poängtera att du som franchiseägare driver företaget som ditt eget. Ägarnäsigt är du helt oberoende från franchisegivaren. Franchiseägaren tar samma risker som en företagare som arbetar utan det skydd som ett franchisesamarbete ger. Som franchiseägare blir däremot risken betydligt mindre eftersom du jobbar med ett beprövat och fungerande affärskoncept och får fortlöpande råd och stöd.

## Stöd och support innebär mindre risk

Det finns flera vinster med franchisekonceptet. En är att du som franchiseägare kan lägga mer tid på det som ligger i en företagares största intresse - och vad som är den huvudsakliga uppgiften - att sälja. Förhållandet mellan franchisegivaren och franchiseägaren regleras av ett relativt omfattande franchiseavtal, som tydliggör båda parter rättigheter och skyldigheter, samt ansvarsfördelning. Det är ett avtal mellan två oberoende parter, som förblir oberoende såväl på det juridiska som på det ekonomiska planet. Som en bilaga till avtalet finns Svenska Skydds Handbok. Denna anger i detalj riktlinjer och regler för hur du ska skall bedriva din verksamhet. Eftersom franchising är ett givande och tagande, förbinder du dig att i gengäld att respektera den allmänna policy som Svenska Skydd har satt upp för verksamheten.

## Rikstäckande kedja

Svenska Skydd utvecklar en rikstäckande franchisekedja för försäljning och montage av säkerhetsdörrar. Dörrarna tillverkas av Svenska Skydds dotterbolag CH Industry i Eskilstuna. Svenska Skydd vill komma i kontakt med fler intressanta och kunniga personer som kan bidra till den fortsatta utvecklingen. Varje franchiseägare bearbetar ett eget geografiskt område med stor marknadspotential. Svenska Skydd har identifierat ett 20-tal marknadsområden i Sverige. I storstäderna finns det möjlighet att vara flera franchiseägare. Viktigast är att det skall finnas ett tillräckligt stort kundunderlag för att varje franchiseägare skall kunna utveckla en lönsam verksamhet.



# Varför anlitar kunderna Svenska Skydd?

Äldre **lägenhetsdörrar** kan se rejäla och pålitliga ut, men är allt som oftast dåliga ur inbrott - brand - och ljud - hänseende. Inbrotts- och brandskyddet är i praktiken obefintligt. Oljud från trapphuset som upplevs som störande kommer också in i bostaden via lägenhetsdörren. Vintertid kommer kylan in och värmen går ut. Lagen föreskriver brand- och ljudklassade dörrar i nyproducerade lägenheter. Brand- och rökastäta dörrar är också ett krav när man byter dörrar i äldre bostäder, så att samma skydd finns för alla fastigheter.

## Formsäkra trapphus

Samtidigt som Svenska Skydd utvärderar trapphusets estetiska kvaliteter, inventeras fastighetens dörrar för att se om de uppfyller dagens krav på säkerhet vad gäller inbrott- brand och ljudisolering. Svenska Skydd hjälper även till med den ekonomiska kalkyleringen, så att inga överraskningar uppstår för föreningen. Att allt blir snyggt och enhetligt bidrar till trivseln i fastigheten och ökar också värdet på både lägenheterna och fastigheten i sig. Att värmen stannar kvar i lägenheterna påverkar positivt via sänkta energikostnader.

## Modern posthantering

Brevinkastet i dörren försämrar dörrens egenskaper ur säkerhet- och ljudsynpunkt. Dessutom är brevinkastet dörrens klenaste komponent ur hållbarhetssynpunkt. Vanligtvis monteras lägenhetsdörrar utan brevinkast, med en tidningshållare vid sidan om dörren för morgontidningen. Posten delas ut i en fastighetsbox i husets entré. Med en fastighetsbox installerad kan samtliga i huset ta emot större försändelser än via brevinkasten. Att handla på internet och få hem varorna direkt utan att behöva gå och hämta på utlämningsstället är klart ökad postservice.



# Är du en blivande Franc?

Har du funderat på att bli din egen, men inte vågat ta steget? Eller hittar du inte någon bra affärsidé? Då kan **franchising** vara något för dig.

Som franchisetagare kommer du snabbare igång med din verksamhet, tack vare den hjälp du får i starten. Varumärket Svenska Skydd är ju redan känt vilket gör att försäljningen kommer igång betydligt snabbare. Man brukar säga att startsträckan blir kortare som franchisetagare än om du startar på egen hand. Att starta ett företag kräver alltid kapital. Som franchisetagare har du emellertid några fördelar: du vet på förhand vad det kommer att kosta, du får råd om bra finansiering från Svenska Skydd och även hjälp med sortiment som finns till försäljning från start.

## Franchisegivarens support

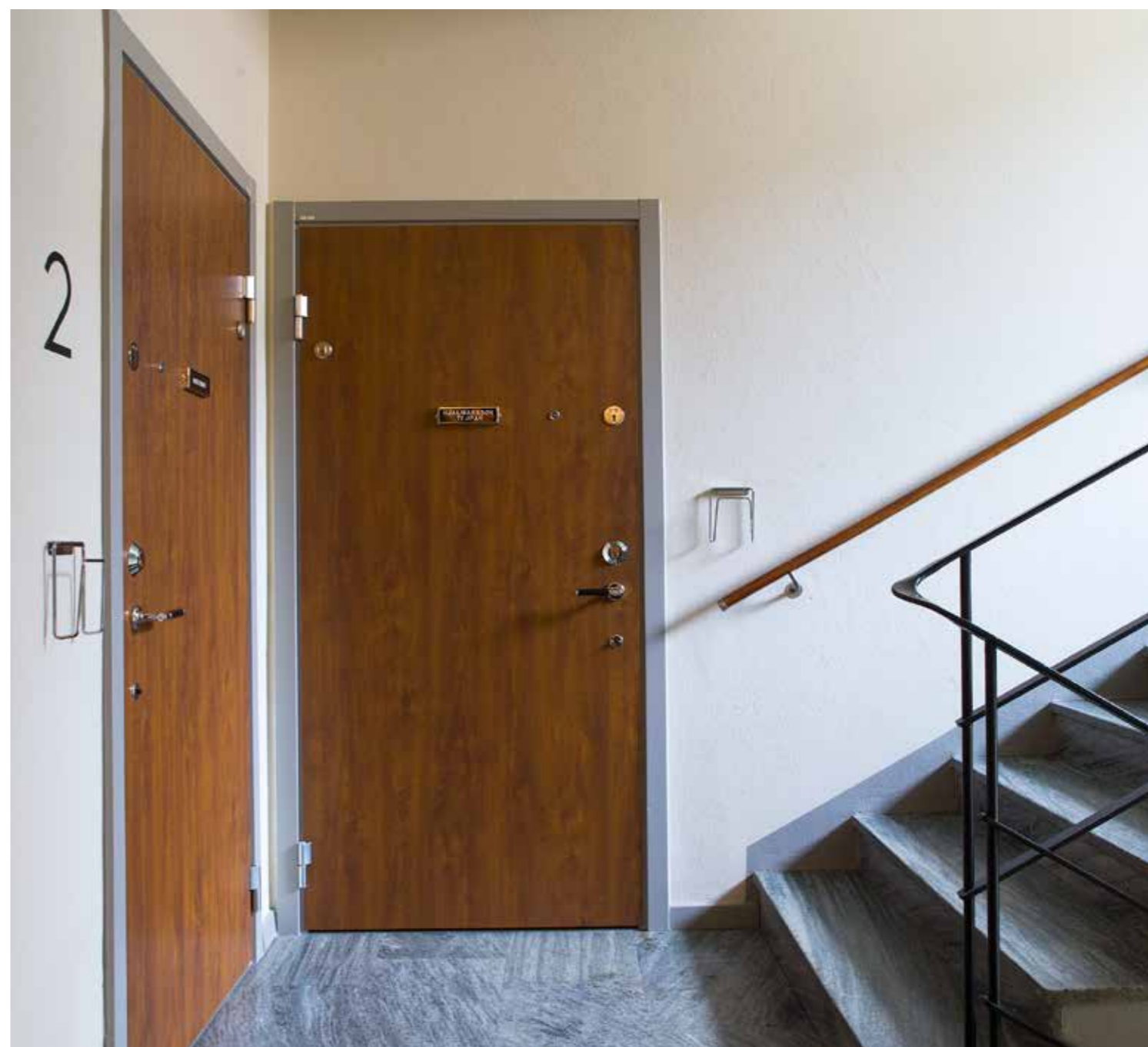
Som franchisegivare försöker Svenska Skydd anpassa supporten efter franchisetagarnas behov. Några punkter som kan ingå i supporten:

- Idéer för att förbättra försäljningen
- Entreprenadjuridik
- Montagefrågor
- Kalkyl och prissättning
- Taktisk säljrådgivning
- Marknadsföringskampanjer
- Information om nya produkter

## Franchisetagarens uppgifter

Utöver att driva verksamheten i enlighet med de lagar och regler som gäller för verksamheten är franchisetagarens uppgifter att:

- Leda och utveckla verksamheten enligt de instruktioner som finns i handboken
- Sköta kundkontakter och försäljning
- Genomföra lokal marknadsföring
- Leda och organisera montaget
- Anställa och leda personal
- Samarbeta med underentreprenörer
- Sköta rapportering till Svenska Skydd





# Är du den vi **letar** efter?

Du arbetar kanske idag med flerbostadshus i någon form, såsom förvaltare, byggare, låssmed eller något helt annat. Det viktigaste är att du är aktiv med försäljning och har service och kvalitetstänkande. Du skall ha en stabil ekonomi och kunna finansiera startkapitalet.

Det är en stor fördel om du redan idag har kontakter med bostadsrättsföreningar inom ditt område, eftersom dessa är vår största kundgrupp. Du säljer ofta genom tidigare referenser. Så varje projekt är din examen och kan leda till nästa affär. Vi hjälper dig igång med dina första entreprenader.

## **Intresseanmälan**

Känner du att det här är en utmaning som passar dig, ska du skicka in en intresseanmälan till oss så att vi får träffas. Det är viktigt att vi träffas så du får en helhetsbild av vårt koncept. Mer information finns på [www.svenskasydd.se](http://www.svenskasydd.se)

## **Innan du blir franchisetagare**

Det viktigaste är att du känner förtroende för oss som franchisegivare och för konceptet innan du skriver på ett franchiseavtal. I Sverige finns en lag som föreskriver att franchisegivaren ska ge den som ska bli franchisetagare nödvändig information

## **I god tid**

Informationen ska vara skriftlig, klar och begriplig. Precis som när det gäller andra typer av kontrakt, bör du naturligtvis också noggrant gå igenom franchiseavtalet och ta reda på dina rättigheter och skyldigheter. Ett bra tips är att jämföra det med Svenska Franchiseföreningens "Checklista inför franchiseavtalet". Det är viktigt att du gör en preliminär budget för ditt företag, vilket Svenska Skydd hjälper till med. Det är en god ide att titta på en resultaträkning från en annan franchisetagare och jämföra med din egen. Prata med redan etablerade franchisetagare. Svenska Franchiseföreningen kan du också kontakta.





## Vanliga frågor och svar om franchising.

### Vilken hjälp kan man räkna med?

Vi jobbar hårt för att det ska gå bra för våra franchise-tagare. Det är bästa reklamen för systemet. I franchiseavtalet finns en rad saker som franchisegivaren ska svara för: varumärke och profil, sortiment-utveckling, marknadsföring, utbildning, information, administrativ hjälp m m.

### Kommer jag att tjäna snabba pengar?

Många franchisetagare har höga inkomster och kan sälja sin franchise med god vinst. De flesta har dock slitit hårt ganska länge för sin inkomst. Om någon i din omgivning vill få dig att tro annat, var skeptisk!

### Om det går bra, hur mycket pengar får jag tjäna?

Hur mycket som helst – Vinsten är franchisetagarens. Men det är också risken, som finns när man driver eget.

### Vad kostar det?

Kostnaden för att bli franchise-tagare i Svenska Skydd-kedjan består av en fast inträdesavgift, samt en royalty och en avgift till den centrala aktivitetsfonden.

### Måste jag alltid göra som franchisegivaren säger?

Både ja och nej. Styrkan i franchising ligger i enhetligheten som gör att kunderna känner igen sig. Men givetvis både får och ska du ta egna initiativ inom konceptets ram.

### Får jag samarbeta med andra franchisetagare?

Givetvis. Franchising förutsätter ett fritt och öppet meningsutbyte, inte bara mellan franchisegivaren och den enskilde franchisetagaren, utan också mellan franchisetagarna inbördes. Inom Svenska Skydd-kedjan finns också ett fadderskap franchisetagarna emellan.

### Om det inte går bra, kan jag komma ur avtalet?

Ingen seriös franchisegivare vill försöka tvinga kvar franchisetagare som inte trivs. Först försöker vi förstås se var problemen finns och lösa dem tillsammans. Om det inte går ska man skiljas åt på ett sätt som är det bästa för alla berörda – tänk på att kunderna inte ska behöva drabbas.

### Kan jag sälja min franchise?

Ja, men bara med franchise-givarens tillåtelse. Det är ju franchisegivaren som sedan ska leva ihop med den nya franchisetagaren, i många år.

### Hur ska jag veta om jag vågar satsa på Svenska Skydd-kedjan?

Fråga, fråga, fråga! Kontakta Svenska Franchiseförbundet, franchisetagare som redan finns i systemet, banken, Almi. Glöm inte att fråga dig själv om du är beredd att jobba hårt långa veckor och ta ansvar för din egen verksamhet istället för att vara anställd.

### Passar jag för franchising?

Det vet du bäst själv. Men vi som franchisegivare vet också ganska väl vilken typ av människa vi är ute efter. Bli inte knäckt om du får ett nej. – kanske har vi räddat dig från en felsatsning

### Var hittar jag mer information om franchising?

Svenska Franchiseförbundet har mycket information om franchising på sin hemsida. Det finns också ett flertal konsulter och juristbyråer som är specialiserade på franchising.