



Multi-unit franchise -framtidens vinnare?

Svenska Franchise-föreningen är en ideell organisation som startade 1972 och har sedan dess arbetat aktivt med att värna om franchising i Sverige.

SFF har idag ca 110 st medlemmar och arbetar aktivt med att rekrytera fler. SFF ändamål är att sprida kunskap om franchising och att verka för att franchising bedrivs på ett klanderfritt sätt.

Visionen är att franchising ska uppfattas som en allmänt accepterad och uppskattad företagsform i Sverige.

Man föreställer sig gärna att en franchisegivare är ett stort företag med obegränsade resurser och att franchisetagaren är en ensam företagare med små medel till sitt förfogande. Det kan nog vara sant i vissa fall, men långt ifrån alltid. Ett exempel på att i varje fall bilden av franchisetagaren som ensamföretagare håller på att förändras är en internationell trend som kallas för multi-unit franchising.

Multi-unit franchising betyder att en franchisetagare bedriver flera enheter inom samma system eller att franchisetagaren bedriver flera enheter under olika varumärken. Ett exempel på multi-unit franchising är att en franchisetagare bedriver hela food courten i en galleria och att det i food courten finns olika varumärken.

FRANDATA ÄR ETT amerikanskt företag som undersöker och sammanställer hur franchiseindustrin ser ut i USA. I en rapport som publicerades i början av 2000-talet visade det sig att ungefär 11 procent av franchisetagarna i USA (ca 30 000) bedrev fler än en franchiseenhet. Vidare att ungefär en tredjedel av dessa (ca 7 000) bedrev fler än ett system inom ramen för sitt företag eller koncern.

Vad finns det för skäl för multi-unit franchise då?

Franchisegivare vill ha franchisetagare med starkt ledarskap och med ekonomiska resurser för att snabbt kunna utveckla ett marknadsområde. I dessa situationer passar multi-unit franchisetagare mycket bra eftersom de har professionell ledning och oftast står finansiellt starka.

Fördelarna för franchisetagaren är uppenbara, då han kan göra stordriftsfördelar när det gäller rekrytering, schemalaggnings, marknadsföring, utbildning, bokföring, juridik, fastighetsfrågor och planläggning m.m, om han har flera enheter.

ETT ANNAT SKÄL för multi-unit franchise är de krafter som verkar på marknaden. Det är svårt att nå en riktigt bra lönsamhet genom att driva bara en restaurang. Och även om restaurangen är tillräckligt lönsam kan det komma ett attraktivt uppköpserbjudande från någon multi-unit franchisetagare, som gör att den enskilda restaurangägaren blir tillräckligt kompenserad för att sälja. Multi-unit franchisetagarens köp av enskilda restauranger påverkas i sin tur av att han måste göra något med sina vinster. Den naturliga användningen är att köpa nya restauranger. På det viset kan multi-unit franchisetagaren dessutom sprida sina risker. Om en restaurang går dåligt kan detta kompenseras av en annan – lönsam – enhet.

En risk med multi-unit franchise är förstås att multi-unit franchisetagaren med tiden kan bli mycket stark. Det innebär i sin tur att han kan få alltför stort inflytande på systemet och hur det ska skötas. Ett avhopp från en sådan stark franchisetagare kan leda till mycket stora problem för franchisegivaren.

EN MULTI-UNIT franchisetagare har dock som regel ingen anledning att bråka med franchisegivaren. Han vet att det bästa sättet att tjäna pengar på sin verksamhet är att följa konceptet och att vara lojal mot systemet. Han betalar sin franchiseavgift för att han inser att han kommer att tjäna mer pengar på att tillhöra systemet än att stå utanför. Fördelarna för franchisegivaren med snabb expansion utan egen kapitalinsats och snabbt ökad varumärkeskännetid som därför i många fall överskugga de nackdelar som finns med multi-unit franchising. För franchisetagaren finns en mängd fördelar med att äga flera enheter och att äga restauranger under olika varumärken.

Mycket talar således för en stark utveckling av multi-unit franchise i Sverige.