

# FRANCHISEKONFERANSEN 2008

4. juni på Handelshøyskolen BI, Oslo

**BI**





2008 blir et viktig år for franchise i Norge. Handelshøyskolen BI er samarbeidspartner i gjennomføringen av den 36. Franchisekonferansen. Franchise er i dag den mest benyttede metoden for samarbeid mellom selvstendige parter og behovet for kunnskap og innsikt vokser i takt med omfanget.

Media har i lang tid fortalt om mislykkede franchisetakere og det er derfor viktig for alle oss som arbeider med franchise å få frem et riktig bilde. Magnus Reitan stiller opp og forteller om sine tiltak og systemendringer.

Det er en glede å kunne presentere et innhold som også omfatter kompetanseutvikling og førstehånds-erfaringer fra en rekke profesjonelle aktører. I tillegg har vi flyttet Franchisekonferansen fra den travle høsten for alle, til kanskje en noe roligere tidlig sommer. Vi håper på denne måten å være tilgjengelig for flere.

Vi ønsker vel møtt til Franchisekonferansen 2008.

Børge Nilssen  
senior partner, Effectum Franchise Consulting

## Tema 1: Franchise som forretningsmetode

Franchise har som forretningsmetode utviklet seg voldsomt de siste ti årene. Vi har fått to representanter for franchisegivere til å belyse hvorfor og hvordan de har etablert sine franchisesystemer.

**Magnus Reitan** har ansvaret for alle profilene i Reitan Servicehandel, 7-Eleven, Narvesen og YX. Magnus vil belyse den situasjonen de befant seg i på slutten av 2006 da han tok over ledelsen i RSH Norge, hva de har gjort siden da og resultatene av det. Han vil også fortelle om franchising som religion i Reitangruppen og hvordan modellen fungerer i RSH. Magnus vil redegjøre for de endringer de har gjort i modellen for YX-kjøpmennene, samt si noe om mulige endringer i franchisemodellen også for eksisterende kjøpmenn i Narvesen og 7-Eleven.

**Tom Rune Graarud** og **Øyvind Henriksen**, JobZone AS, er eiere og gründere for en virksomhet som i løpet av noen få år har etablert seg som bemanningsbyrå nr. 3 i Norge. JobZone AS ble kåret til årets Gasselbedrift i Oslo 2007. Tom Rune og Øyvind forteller om veien frem til i dag, hvor de også er i full gang i Sverige.

## Tema 2: Franchise og kjedekompetanse

I tråd med utviklingen av franchisesystemer har behovet for kunnskap vokst. Dette er bakgrunnen for Effectum Franchise Consultings samarbeid med Handelshøyskolen BI. Vi håper gjennom dette samarbeidet å inspirere fagmiljøene til å sette seg inn i hva franchise er og fordype seg i hva og hvorfor franchise er blitt den foretrukne samarbeidsformen mellom selvstendige parter i næringslivet.

**Kenneth H. Wathne** har forsket på beslektede områder og gir oss en innføring om opportuniste i samarbeidet. **Børge Nilssen** har bl.a. bygget Effectums posisjon ved å gjennomføre kurs i og om franchise. Han vil drøfte behovet for kunnskap hos samarbeidspartene. **Bjarne Brøndbo**, gründer og eier av Bil1Din, Norges største formidler av brukte bildeler, forteller om erfaringer fra ideen til operativ drift. Bjarne er kanskje mer kjent fra trønderrockebandet DDE. BI studentene **Christine Thoresen** og **Anne Maren Lien** vil gå gjennom sin hovedoppgave som omhandler sammenhengen mellom tilfredse medarbeidere og kunder.

## Tema 3: Franchise over landegrensene

Norge har alltid vært et attraktivt marked for utenlandske franchisesystemer, og de siste årene kan vi identifisere vellykkede norske systemer utenfor Norge. **Ivar Kroghrud** fra QuestBack har, med sitt dataverktøy for undersøkelser, gått ut i verden med franchisemetoden og vil fortelle om hvordan dette ble gjort og erfaringene fra dette.

**Jon Steinar Johnsen** har ansvar for Specsavers, et engelsk konsept som snudde opp ned på optikerbransjen. Han vil beskrive hvordan de fikk med seg godt etablerte optikere på reisen.

### Møteplassen

Helt siden starten på organiseringen av franchise i Norge har møteplassen vært et av de viktigste elementene i Franchisekonferansen. I år arrangeres konferansen på BI i Nydalen og dette gir oss større muligheter til mingling. Vi benytter minglearealet til å presentere utvalgte leverandører og håper på denne måten å oppdatere alle på nye løsninger og muligheter.



Tor W.  
Andreassen



Magnus Reitan



Øyvind  
Henriksen



Tom Rune  
Graarud



Kenneth H.  
Wathne



Børge Nilssen

# PROGRAM

Konferanseleder: **Børge Nilssen**, senior partner, Effectum Franchise Consulting

08.00 Registrering og morgenkaffe

09.00 **Tor W. Andreassen**, professor, Institutt for markedsføring, Handelshøyskolen BI  
Velkommen – Åpning av konferansen

## TEMA 1 FRANCHISE SOM FORRETNINGSMETODE

09.15 **Magnus Reitan**, adm. dir., Reitan Servicehandel AS  
Franchise i Reitan Servicehandel

**Tom Rune Graarud** og **Øyvind Henriksen**, JobZone AS  
Oppbygging fra bunnen

Samlet spørreunde ledet av **Børge Nilssen**, senior partner, Effectum Franchise Consulting

## TEMA 2 FRANCHISE OG KJEDEKOMPETANSE

**Kenneth H. Wathne**, professor, Institutt for Markedsføring, Handelshøyskolen BI  
Opportunisme i samarbeidet

**Børge Nilssen**, senior partner, Effectum Franchise Consulting  
Behovet for kunnskap hos partene i samarbeidet

12.00 Lunsj og besøk på utstillertorget

12.45 **Bjarne Brøndbo**, gründer og eier, Bil1Din  
Erfaringer fra virkeligheten

**Christine Thoresen** og **Anne Maren Lien**, studenter ved Handelshøyskolen BI presenterer hovedoppgaven  
"Sammenhengen mellom tilfredse medarbeidere og kunder"

Samlet spørreunde ledet av **Jan Ivar Fredriksen**, høyskolelektor, Institutt for Markedsføring, Handelshøyskolen BI

## TEMA 3 FRANCHISE OVER LANDEGRENSENE

**Ivar Kroghrud**, adm. dir., QuestBack AS  
Ut av landet

**Jon Steinar Johnsen**, Country Manager, Specsavers Norway AS  
Inn i Norge

Samlet spørreunde ledet av **Børge Nilssen**, senior partner, Effectum Franchise Consulting

16:00 Konferansen avsluttes – velkommen tilbake i 2009



Bjarne Brøndbo



Christine  
Thoresen



Anne Maren Lien



Jan Ivar  
Fredriksen



Ivar Kroghrud



Jon Steinar  
Johnsen

## TID

**Onsdag 4. juni 2008** kl. 09.00 – 16.00  
Registrering, utstillertorg og kaffe fra kl.08.00.

## STED

Handelshøyskolen BI, Nydalsveien 37, 0484 Oslo  
Telefon 46 41 00 17.

## PRIS

Deltakerprisen er kr 3.950,- + mva. Prisen inkluderer faglig program, dokumentasjon og all servering. Dokumentasjonen vil være tilgjengelig for deltakerne på vår nettside etter konferansen.

## FAVØRPRIS FOR GRUPPER

Deltakelse med flere personer gir økt utbytte for bedriften og større mulighet for gjennomslag av nye ideer i egen bedrift! Vi tilbyr derfor følgende favørpriser for grupper:

- 3 – 5 personer: 10% rabatt
- 6 – 9 personer: 15% rabatt
- 10 personer og flere: 20% rabatt

## BEKREFTELSE OG FAKTURERING

Bekreftelse og faktura blir tilsendt. Påmeldingen er bindende og eventuell avmelding må skje skriftlig til [event@bi.no](mailto:event@bi.no). Ved avmelding før tirsdag 21. mai belastes 50% av avgiften. Ved avmelding denne dato eller senere belastes hele avgiften. Ved eventuelt frafall kan en annen person fra bedriften delta og vi ber om at dette meddeles skriftlig til [event@bi.no](mailto:event@bi.no).

## INFORMASJON OM PÅMELDING OG PROGRAM

For spørsmål vedrørende påmelding, ta kontakt med BI Konferanse, tlf 46 41 00 17 eller e-post til [event@bi.no](mailto:event@bi.no).

Dersom du har spørsmål knyttet til programmet, kan du kontakte franchisekonsulent Hilde Seljom, tlf 93 22 58 90 eller e-post [hilde.seljom@effectum.com](mailto:hilde.seljom@effectum.com).

## OVERNATTING

I forbindelse med konferansen har vi en avtale med: [Thon Hotel Opera](#) (ref 57 43 880).  
For mer utfyllende hotellinformasjon se Thon Hotels nettside: [www.thonhotels.no](http://www.thonhotels.no)  
For reservasjon, ring tlf 23 08 02 00.

**Grunnet hotellmangel i Oslo anbefaler vi alle deltakere å bestille overnatting så snart som mulig. Rommene er reservert frem til 20. mai.**

## SLIK KOMMER DU TIL HANDELSHØYSKOLEN BI I OSLO:

Handelshøyskolen BI har en sentral plassering i Nydalen. Bygget ligger på nedsiden av Store ringvei (Ring 3).

- T-bane: Vestgående linje 4 Ringen og linje 5 Storo. Østgående linje 6 Ringen
- Buss: 23, 30, 37 og 58
- Parkering: Det er avgiftsbelagte parkeringsplasser i bygget og i området rundt BI

## UTSTILLING:

Det er anledning til å delta med utstilling på Franchisekonferansen. Ta kontakt med Hilde Seljom og få tilsendt informasjon om betingelser. Tlf 93 22 58 90 eller e-post: [hilde.seljom@effectum.com](mailto:hilde.seljom@effectum.com) dersom du er interessert.

Telefon 46 41 00 17

[event@bi.no](mailto:event@bi.no)

[www.bi.no/franchise](http://www.bi.no/franchise)