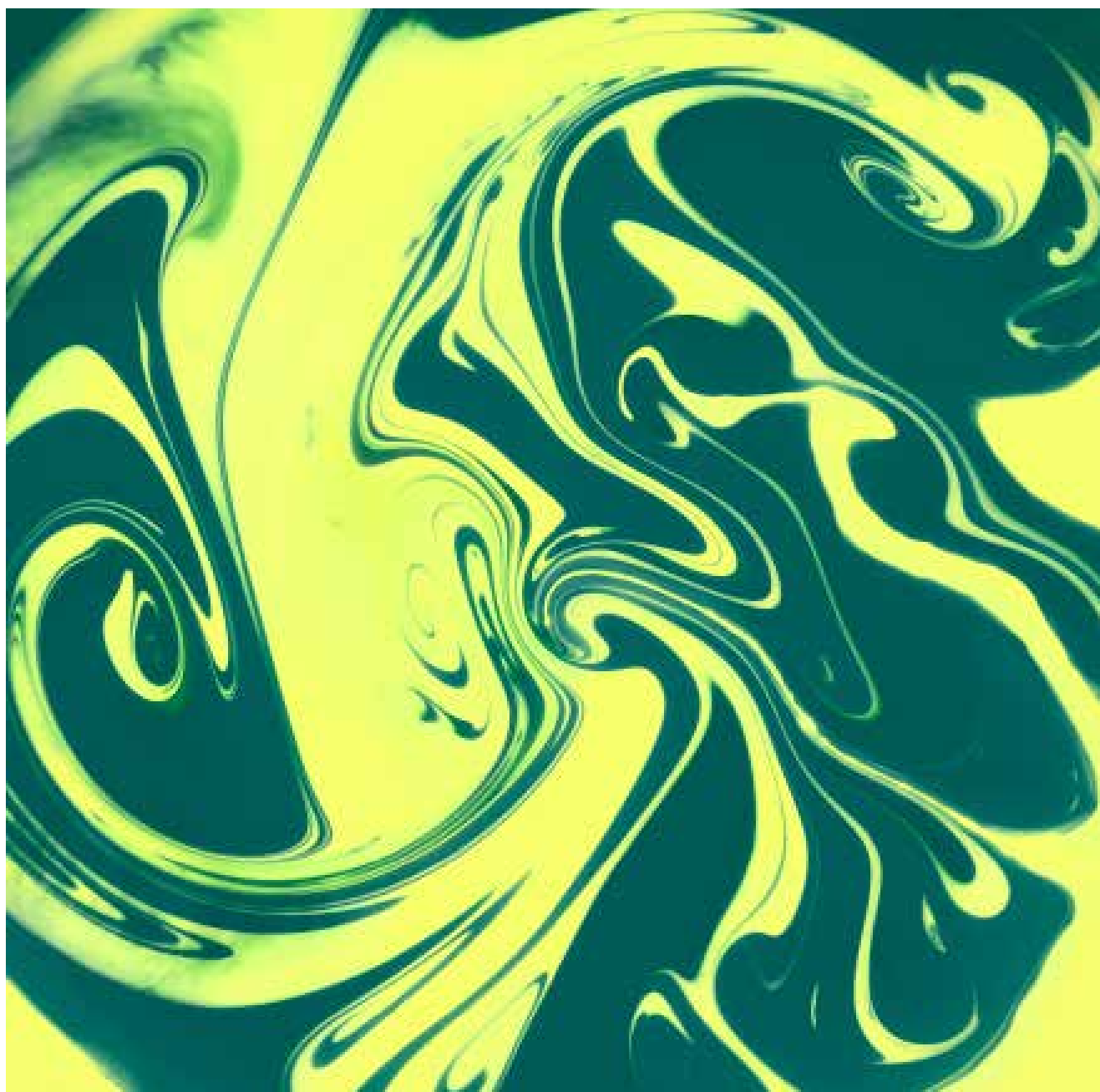


# accountor

## Vil du bli en av oss?

Accountor er hele tiden på utkikk etter engasjerte franchisetakere som kan være med og hjelpe våre kunder til å oppnå suksess.



## Hvor går bransjen vår?

Vi opererer i et fragmentert marked. De store kjedene vokser, og flere kommer til. Bransjen er preget av usikkerhet; hva skjer videre med rådgivningstjenester og skybasert regnskap? Gjør vi de rette valgene for fremtiden?

Store IKT-investeringer kreves når automatisering og deltakelse fra kundens side øker i omfang. Skillet mellom rådgivning og produksjon krever utvikling av våre forretningskonsepter, kontrakter og prismodeller. Det kan være vanskelig å stå alene hvis man skal gjøre disse investeringene. Vi ser at trenden går mot konsolidering i bransjen, både i Norge og Norden for øvrig, med få og store kjeder.



## Hva er franchise?

Franchisemetoden involverer to parter:

- + Franchisegiveren som eier konseptet og bygger et franchisesystem.
- + Franchisetakeren som etablerer og driver sin lokale virksomhet i samarbeid med franchisegiveren.

Franchise er et samarbeid som kjennetegnes av likhet mellom partene, sammen med høy grad av gjensidig forpliktelse. Felles interesser og mål i et langsiktig perspektiv er en forutsetning.

Franchise innebærer fortsatt lokalt eierskap, med lokal tilknytning og styring.

## Hvorfor bli franchisetaker i Accountor?

Du kan starte egen virksomhet uten å være «gründeren», eller du kan la ditt byrå bli en del av noe større. Accountors franchisevirksomhet er et testet og veldokumentert konsept og varemerke.

Du drar nytte av våre erfaringer, samtidig som du får opplæring, løpende støtte og oppfølging. Du får tilgang til våre systemer og verktøy, og drar nytte av våre stordriftsgevinster. Ikke minst vil du og dine medarbeidere være en del av et sterkt faglig og sosialt miljø.

Til sist blir du også en del av et anerkjent merkevarenavn. Du drar mange fordeler av å være en del av et stort og omfattende apparat, men i likhet med all selvstendig næringsvirksomhet er resultatet opp til deg selv!



## Skal vi sammen skape en vinn-vinn-vinn-situasjon?

Accountor tilbyr mer enn bare et merkevarenavn. Vi tilbyr ett konsept til alle våre kontorer uavhengig av eierskapsform.

### Hva er konseptdrift?

Konseptdrift innebærer identifiseringen av:

- + Kunder
- + Arbeidsdeling
- + Forpliktelser og målsetninger
- + Andre elementer som kreves for å skape fornøyde kunder og lønnsomme kontorer.

Vi har utarbeidet en konseptbeskrivelse og en manual. Førstnevnte har til formål å på en enkel måte presentere *HVA* kontoret skal være for kunden. Manualen er en beskrivelse av *HVORDAN* det lokale kontoret skal etableres og drives innenfor rammene av konseptet, uavhengig av eierform.

De fleste har hørt om en vinn-vinn-situasjon mellom to parter. Hovedmålet vårt er at konseptet med vinn-vinn-vinn-situasjonen skal skape verdier for kundene, Accountor AS og kontorene.



## Om oss

- + Accountor er nordens største regnskaps- og rådgivningskjede.
- + Vi har over 2300 medarbeidere med 130 kontorsteder, lokalisert i 7 land.
- + I Norge er vi over 700 medarbeidere, lokalisert på mer enn 70 steder, fra Mandal i sør til Norkapp i nord.
- + Vår virksomhet i Norge består i dag av både egneide kontorer og franchise.
- + I 2011 kjøpte Accountor Group franchisekonseptet Økonor, og fra 2014 er det et felles brand, Accountor, i alle 7 land.



# Hva koster det, og hvor lenge varer en franchiseavtale?

Det å få rettighet til å bruke et konsept, og et eget rettighets-/markedsområde, vil også medføre en kostnad for franchisetakeren. Denne kostnaden er i hovedsak delt inn i to hovedområder:

## 1. Engangsavgift bestående av:

- + Rettighetsavgift til å benytte merkevarenavnet Accountor, og rettigheten til å bruke konseptet som helhet. Avgiften er fast og beløper seg til NOK 50 000,-.
- + Områdeavgift som gir franchisetakeren en fortrinnsrett knyttet til et geografisk markedsområde. Denne avgiften er variabel, og beregnes etter antall registrerte næringsdrivende i området/kommunen. Avgiften varierer fra NOK 30 000 – til 100 000.
- + Oppstartspakke som inneholder en obligatorisk og en valgfri del som inkluderer blant annet:
  - Skilt
  - Profilartikler
  - Markedsmateriell
  - Opplæring

Kostnaden vil variere fra NOK 30 000 – 75 000 etter hva man selv velger.

## 2. Årlig avgift bestående av:

- + Franchiseavgift på 2,0 prosent av årlig netto omsetning.
- + Markedsavgift på 0,5 prosent av årlig netto omsetning.

Franchiseavtalen har en varighet på 5 år (dato til dato).



## Hvordan foregår rekrutteringsprosessen?

Vekker dette din interesse kan du/dere ta kontakt med franchise-direktør Jon Nikolai Rønningen. Han treffes på telefon 913 70 047 eller på e-post [jon.ronningen@accountor.no](mailto:jon.ronningen@accountor.no).

Normalt tar en slik prosess 3-6 måneder. Innen signering av en franchiseavtale finner sted, legger vi til rette for at du skal bruke tilstrekkelig tid på å forstå konseptet, hvilket ansvar og oppgaver som er dine, samt hvilket ansvar og oppgaver som er våre som franchisegiver og konseptier.

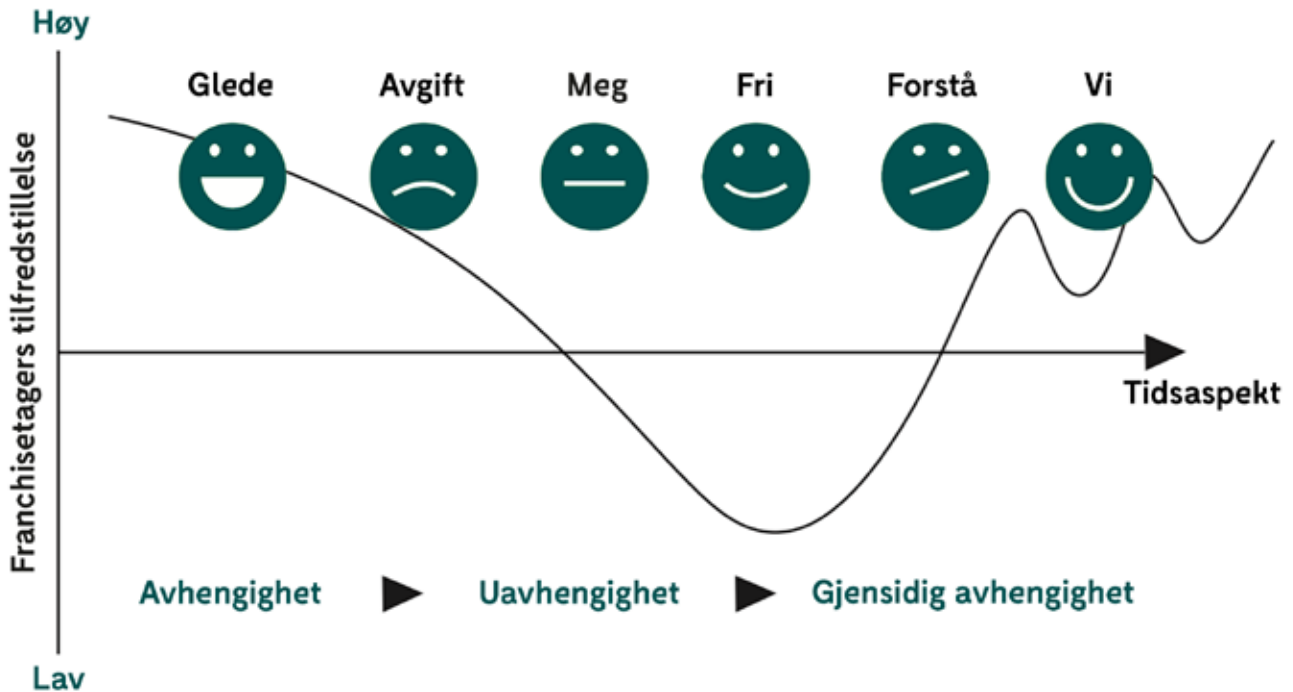
Proessen fra du tar kontakt forløper seg i hovedsak på denne måten:



# Vil du oppleve bare velstand fra dag én som franchisetaker? Trolig ikke.

Det er seks stadier du trolig vil oppleve som franchisetaker i Accountor:

## De 6 stadiene i et franchisepartnerskap



Det er helt normalt for mennesker å gå gjennom ulike faser i et partnerskap, både som privatperson og i jobbsammenheng. Disse seks fasene som franchisetaker vil du også oppleve, så vi har allerede nå funnet det hensiktsmessig å vise deg dem.

Franchise er tuftet på samarbeid mellom to parter. Det er vår oppgave som franchisegiver å utvikle, informere om og dokumentere merverdien med konseptet som skal skape en vinn-vinn-vinn-situasjon. Dette gjøres i samspill med deg som franchisetaker.

Franchise i Accountor er ikke for alle. Vi er på jakt etter deg som ønsker å være med på å forme Accountors fremtid i Norge, og som lever ut våre felles verdier i hverdagen.

Vi oppfordrer alle våre kontorer til å være aktive i lokalsamfunnet. Det å være et kontor i Accountor handler like mye om å vinne respekt og tillit i og utenfor kontoret, som om å tjene penger. Ofte henger det ene sammen med det andre.

## Fortsatt interessert? Ikke vent med å ta kontakt.

Mer informasjon om Accountor finner du på  
**[www.accountor.no](http://www.accountor.no)**

Kontakt: Jon Nikolai Rønningen  
Telefon: 950 34 735  
E-post: [jon.ronningen@accountor.no](mailto:jon.ronningen@accountor.no)