Bengtsons OST
Anno 1951
Osthuset för Gourmetet

FRANSCHISING AV ETT OSTIGT KONCEPT FÖR GOURMETER

VÄLKOMNA TILL BENGTSONS OST, OSTHUSET FÖR GOURMETER!

En värld fylld av ostar och delikatesser från Europas alla hörn

Resan för Bengtsons Ost började i en liten småskalig ostbutik i centrala Lund i början på 50-talet. Året var 1951, välfärden blomstrade, industrin gick på högvarv och rockmusiken började på allvar få fäste bland Sveriges ungdomar. Men i skånska Lund var det inte bara rockmusiken som började bli populär bland invånarna utan även ost från Bengtsons Ost.

Det var Inga & Thure Bengtson som grundade Bengtsons Ost och som la grunden för vad Bengtsons Ost är än idag. Efter ett flertal framgångsrika år expanderade man och öppnade butiker i både Malmö och Helsingborg samt ett eget mejeri i Danmark. Släktingar till personer som dagligen arbetade på mejeriet kommer fortfarande in till butikerna och återberättar deras historia. År 1991 köptes hela Bengtsons Ost upp av familjen Taninger som 2018 gjorde Bengtsons Ost till Sveriges första och enda ost & delikatessfranchise-kedja med butiker på olika strategiska lägen runt om i Sverige.

En stor del av framgången som fortfarande ligger som grund till kärnan i Bengtsons Ost är egenlagringen av svenska klassiska hårdostar så som Herrgård ”Bengtsons Special”, Präst ”Bengtsons Viking” och Grevé ”Bengtsons Grevinna” vars lagring kan sträcka sig ända upp till 3 år. Idag lagrar Bengtsons Ost många fler ostar själva, så som vår oerhört populära ”Bengtsons Karamellost”. All ost som lagras kontrolleras noga av Bengtsons Osts egna lagringsspecialister.

Bengtsons Osts huvudsortimentet består av noga utvalda ostar, charkuterier & delikatesser från Europas alla hörn, en meny där vi använder våra egna handplockade produkter till våra enklare rätter för att uppnå en smakupplevelse i världsklass samt presenter i olika prisklasser och utformningar.

Med åren så har konceptet utvecklats och idag är Bengtsons Ost mycket mer än en vanlig ostaffär. Vi bedriver verksamheten i samma gamla anda fast med nya moderna system och ett uppdaterat koncept som verkligen ligger rätt i tiden.

Varmt välkomna till någon av våra butiker för att ta del av och vara en del av historien!

Är du redo för en gastronomisk värld?

Då kanske du är den vi söker!

ETT VINNANDE KONCEPT

Under de senaste åren har livsmedelsindustrin ökat väldigt mycket. Bara i Sverige har konsumtionen av ost ökat nästan 45% sedan 1995. Människor börjar mer och mer värdesätta kvalitet i vad som konsumeras. I Sverige finns ingen rikstäckande Ost och delikatess-kedja vilket ger fina framtidsutsikter. Vårt koncept är beprövat och genomarbetat. Vi kan därför erbjuda våra franchisetagare och hyresvärdar ett spännande koncept med ett mycket uppskattat utbud.

> Age is not important unless you're a cheese

ENHETERNA

Enheterna kan variera i storlek och utseende beroende på det geografiska läget och lokal. En Bengtsons Ost enhet bör vara mellan ca 40-100 kvadratmeter. Enheterna varierar mellan Ö-enheter och butiksenheter den gemensamma nämnaren är och att alla enheterna ska ligga i ett bra flödesläge. Varje enhet har också ett tillhörande kylrum på mellan 10-30 kvadratmeter som antingen ligger i lokalen eller på annan anslutande plats.

VÅR VISION

Bengtsons Osts vision är att bli Sveriges främsta ost och delikatess-kedja. Detta genom att alltid beröra kunderna och gästerna på ett positivt sätt genom att skapa goda relationer och god kontakt med kunderna och gästerna. Alla kunder och gäster ska alltid lämna Bengtsons Ost med ett leende på läpparna och känna sig speciella och uppskattade. Detta är vår gemensamma framtidsdröm, en inspirerande och sporrande framtidsdröm som uppmuntrar alla arbetare från anställda till franchisetagare inom Bengtsons Ost. Varumärket ska i första hand associeras med smak, upplevelse, service och kvalitet.

> "Sweet dreams are made of cheese
> who am I to dis a brie?"

ETT ÖMSESIDIGT FÖRTROENDE

Franchising innebär att någon som har ett framgångsrikt koncept kan låta andra få ta del av det vinnande konceptet. För att få använda konceptet i sin egen verksamhet, betalar franchisetagaren en avgift till franchisegivaren, med andra ord är franchising en sorts säljrätt. Franchising kan i princip implementeras i varje bransch där försäljning av varor eller tjänster förekommer. Franchising innebär ett nära samarbete mellan två parter som har för avsikt att göra affärer och få en vinst. Därför är ett ömsesidigt förtroende högst nödvändigt. Franchisegivaren och franchisetagaren måste kunna lita på varandra. Om en franchisetagare inte sköter sin del av verksamheten är inte detta bara en dålig affär för franchisegivaren utan innebär även ett hot mot hela kedjan. Franchisetagaren måste i sin tur kunna lita på franchisegivaren. Utan grundläggande tillit är det i princip omöjligt att driva en rörelse med motivation och entusiasm.

FÖRDELEN MED FRANCHISING

I en franchisekedja delar man på de olika arbetsuppgifterna. Franchisegivaren sköter saker centralt som resulterar i fördelar genom hela kedjan. Marknadsföring, sortiment-utveckling, inköp och datautveckling, är bra exempel på vad en skicklig franchisegivare bör sköta. Franchisetagaren kan då fokusera på sin primära uppgift som är försäljning. Resultatet av detta blir ofta lönsamma och välmående företag som tenderar att vinna viktiga konkurrensfördelar.

EN LÅNGSIKTIG SATSNING

Många människor drömmer om att starta eget. Det är dock viktigt att du från början har realistiska förväntningar och mål. I de flesta fall handlar inte företagande om att tjäna stora pengar snabbt och kortsiktigt. En franchisetagare måste vara beredd på att jobba hårt i början och ha ett långsiktigt mål, om detta görs så finns det stora möjligheter att lyckas, både när det gäller att säkerställa en löpande god ersättning men också ett värdefullt företag.

FÖRDELAR

- Du får möjlighet att arbeta med ett starkt varumärke och välbeprövat koncept.
- Du kan fritt bestämma dina egna mål.
- Du får ett omväxlande arbete.
- Du har chans att tjäna mer pengar jämfört med om du är anställd.
- Du knyter många nya betydande kontakter samt får ny kunskap och nya erfarenheter.

NACKDELAR

- Du måste arbeta mycket hårt (åtminstone de första åren)!
- Du tar ekonomiska risker. Du binder eget och eventuellt lånat kapital i verksamheten.
- Du tar ett stort ansvar och får ofta fatta beslut som är viktiga för andra människor.
- Du kan få råd från en stor mängd personer men du måste alltid vara beredd att själv ta ansvar för de beslut som du fattar.

Väg för- och nackdelar, det är bara du som vet vad som är bäst för just dig!

> It is estimated that a quarter of life's pleasurable moments involve cheese in some capacity

FÖRETAGARE

Som franchisetagare driver du din Bengtsons Ost-enhet som ett eget företag. Därför krävs det att du inte bara har rätt kvalifikationer och personlighet för att arbeta med Bengtsons Ost. Du måste även ha ett gott affärssinne och gärna ha erfarenhet av att engagera medarbetare. Du bör ha ordnad ekonomi och för att lyckas måste du vara beredd att arbeta heltid i den dagliga verksamheten. Din vardag som franchisetagare kommer nämligen att kretsa kring den dagliga driften.

ARBETSUPPGIFTER

Dina huvuduppgifter kommer att vara många och varierande. Du kommer bland annat att:

- Vara ekonomiskt ansvarig för din egen verksamhet.
- Säkra så att den dagliga driften och alla rutiner sköts.
- Sköta kundkontakter och försäljning.
- Behöva skapa en atmosfär som är gynnsam för försäljning.
- Behöva skapa en känsla av energi och positiv stämning kring din enhet.
- Anställa lämplig personal.
- Behöva leda verksamheten på ett effektivt sätt.

DIN STÖRSTA SUPPORTER

Som franchisetagare till Bengtsons Ost får du utöver varumärket även tillgång till all den kompetens och erfarenhet som vi har samlat på oss under resans gång. Vi hjälper dig inte bara från start till mål utan även i din kommande dagliga verksamhet. Hos oss får du utbildning såväl initialt som fortlöpande. Självklart erbjuder vi även projektledning och starthjälp under byggnationen och uppstarten av din enhet. Vår support omfattar allt från marknadsföring till rapportering och ekonomisk uppföljning av verksamheten. Utöver detta utvecklar vi dessutom ständigt vårt sortiment samt säkrar leverantörer av utvalda produkter.

HÖGA FÖRVÄNTNINGAR

Våra förväntningar på dig är höga! Innan du startar din butik vill vi därför diskutera igenom allt med dig. Vem är du? Vad är du beredd att satsa? Hur ser din budget ut? Du måste tro på vårt koncept och på oss som idag arbetar med Bengtsons Ost. Du måste dessutom ha en stor önskan om att starta eget samt viljan och drivkraften att göra en verkligt helhjärtad insats.

ÄR DU:

- Ambitiös, engagerad och tror på dig själv?
- Utåtriktad och har lätt för att prata med andra människor?
- Beredd på att det blir mycket arbete i början?

HAR DU:

- En stark vilja att bli egenföretagare, med de förväntningar och hänsynstaganden som detta medför inom ett franchisesystem?
- Affärsmässigt kunnande? En franchisetagare hos oss är en säljare. Lika nödvändigt som kvalifikationer är att du vågar bjuda på dig själv.
- Ett brinnande intresse när det gäller att hämta in kunskap? Branschkännedom kräver vi däremot inte - den kan vi lära dig.

KOSTNAD

Den största kostnaden är utan tvekan investering och iordningställande av lokalen. Här har du dock stor hjälp av oss. Vår erfarenhet av att starta och bygga enheter är vid det här laget omfattande och vi finns med dig under hela processen. Vad just din enhet kommer att kosta går inte med säkerhet att säga eftersom prislappen beror på en rad olika faktorer (storlek, läge, lager, hantverkare). Att starta en egen rörelse kräver dock alltid en ekonomisk insats. Enhetens iordningställande, inredning, maskiner och varulager ska finansieras. Det är därför viktigt att du som franchisetagare har en ordnad ekonomi och möjlighet att själv investera mellan 300 000 - 700 000 kr i ditt företag. Även när det gäller det finansiella har du dock stöd av oss. Med hjälp av våra kontakter och finansiella samarbetspartners, gör vi vårt bästa för att hitta den optimala lösningen för just dig. Förutom själva startkapitalet tillkommer även löpande kostnader. För att få vara med i vårt koncept och löpande ta del av vår support, framförhandlade inköpsrabatter och villkor, betalar du en franchiseavgift. Denna avgift baseras på din omsättning och betalas löpande.

STEG FÖR STEG

Är du seriöst intresserad av att bli en del av Bengtsons Ost-familjen? I så fall föreslår vi följande upplägg:

1. Besök gärna någon av våra enheter och känn efter ordentligt, är vårt koncept rätt för dig?

2. Fundera igenom din nuvarande livssituation. Vill du starta ett eget företag med allt vad det innebär? Är du beredd att dedikera de närmsta åren åt att få ditt företag att blomstra?

3. Vem eller vilka berörs av ditt beslut? Prata igenom situationen och dina tankar med dem! Klargör att du både vill ha och behöver deras stöd för att kunna gå vidare i processen.

4. Se över din nuvarande ekonomiska situation. Finns det utrymme att investera i ett eget företag? Har du sparkapital eller på något annat sätt tillgång till startkapital? Har du möjlighet att låna med din bostad som säkerhet? Det finns många finansieringslösningar och möjligheter till att låna, samtliga upplägg kräver dock en ekonomisk insats från dig som ägare.

5. Kontakta oss! Vi jobbar ständigt med att löpande besvara frågor från nya potentiella franchisetagare.

För att ansöka gå in på vår hemsida och fyll i formuläret under franchise.

www.bengtsonsost.se

Bengtsons OST®

www.bengtsonsost.se