



ASTRA ADVOKATER



Internationalisering av din franchise

Anders Fernlund

advokat, jur dr.



Dagens agenda

- Hur gör jag för att ta mitt franchisekoncept ut i världen?
- Vilka är vägvalen?
- Hur hanterar jag franchisetagarna i det andra landet?
- Vilken hjälp kan jag få?





Hur gör jag ...?

- Undvik det vanligaste misstaget!
- Se till att konceptet är testat och framgångsrikt
- Bygg stabil hemmamarknad
- Planera expansionen – land, språk, kultur, lagar
- Skydda varumärket





Vilka är vägvalen – 1) Direkt franchising

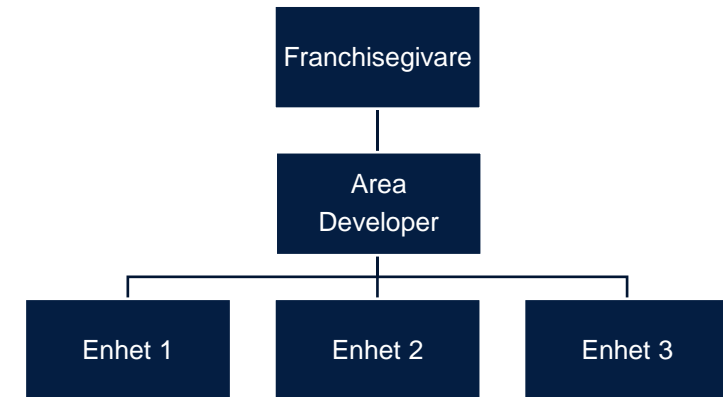
- Franchisegivaren erbjuder en eller flera enheter till en franchisetagare
- Varje enhet = ett avtal
- Den vanligaste formen av franchising inom landet eller som första enhet i en internationell expansion





Vilka är vägvalen – 2) Area Development

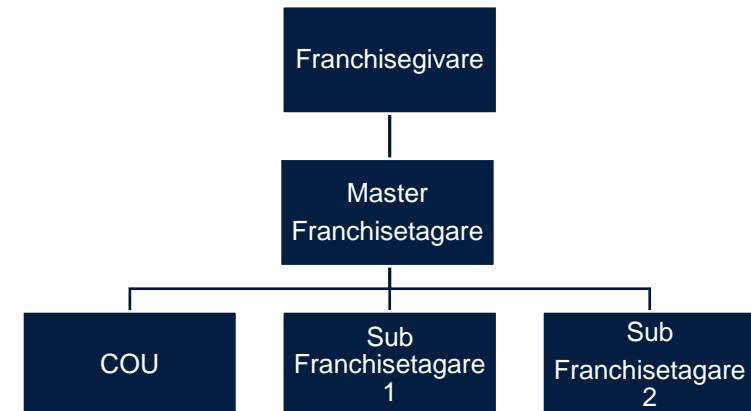
- Franchisegivaren erbjuder en Area Developer en rättighet att etablera ett antal enheter inom ett visst territorium (t.ex. ett land)
- Varje enhet = ett avtal eller en s k enhetsbilaga till ett Area Development Agreement
- Vanligaste formen då Area Developern är en finansiellt stark part





Vilka är vägvalen – 3) Master franchising

- Franchisegivaren erbjuder en Master Franchisetagare en rättighet att etablera ett antal enheter inom ett visst territorium (t.ex. ett land), antingen som egenägda s k COU eller genom oberoende sub franchisetagare
- Varje enhet = ett avtal med Master Franchisetagaren som (sub) Franchisegivare





Hur hanterar jag franchisetagarna i främmande land?

Direkt franchising



Area Development



Master franchising



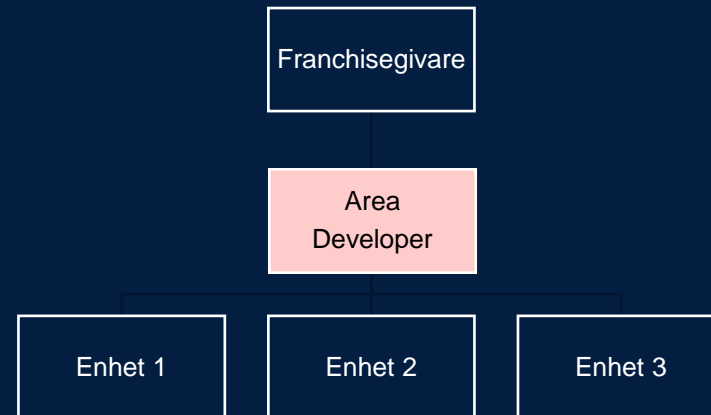


Hur hanterar jag franchisetagarna i främmande land?

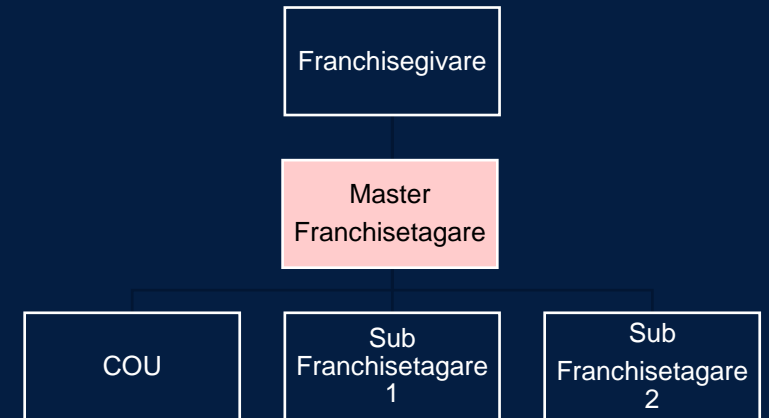
Direkt franchising



Area Development



Master franchising





Vilken hjälp kan jag få?

- Nationella franchiseföreningar
- Business Sweden
- Advokater
(t.ex. EuroFranchise Lawyers)
- Konsulter





Advokat Anders Fernlund

Jur dr och civ ek

ASTRA ADVOKATER

astralaw.se

anders.fernlund@astralaw.se

0701-70 70 93