



Nentor Dujaka, Oslo

Ønsket: Subway®-franchisetakere!

**Grip sjansen!
Åpne din egen restaurant.**



Velkommen til Subway® - familien

SÅ FINT AT DU ER HER

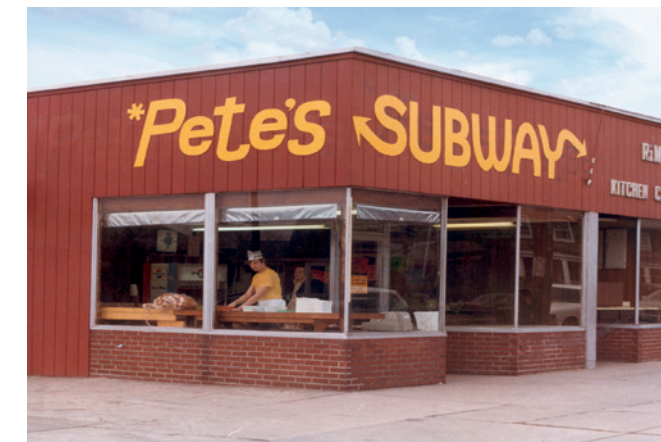
I denne brosjyren forteller vi om oss i Subway®-familien. Sammen finner vi ut om du kan passe inn i vårt verdensomspennende fellesskap av franchisetakere.

Du kan på de neste sidene lese om følgende:

- 3 Drømmen om å eie sin egen restaurant**
Vi forteller historien til en 17 år gammel entreprenør
- 4 Hvem er vi?**
Hva er fordelene ved å være en del Subway®-systemet?
- 6 Din Subway®-restaurant**
Fleksibel, stilig, smart og effektiv ...
- 8 Oppskriften på suksess**
Hva har franchisetakerne hos Subway® til felles?
- 10 Investeringer og kostnader**
Lær mer om investeringer og kostnader knyttet til det å eie sin egen restaurant
- 11 Franchisetakere forteller sin historie**
Møt unge norske entreprenører med egen Subway®-restaurant
- 12 Samarbeid er løsningen**
Som del av Subway®-familien har du alltid et støttende team rundt deg
- 13 Franchisetaker i Subway® - Steg for steg**
8 steg på veien til å åpne din egen restaurant
- 14 Din kontaktperson**
Hvem kan du kontakte for mer informasjon?

Interessert? Kontakt oss for en uforpliktende prat!
Din lokale utviklingsagent vet alt om mulighetene i ditt nærområde og svarer gjerne på dine spørsmål.

Det var en gang en ung mann med en drøm...



... Han drømte om å åpne sin egen restaurant. Denne unge mannen var Fred DeLuca.

Da Fred var 17 år, åpnet han sin første restaurant. Dette ble den aller første Subway®-restauranten, og den var i Connecticut i USA. Fred var ung, men han fikk økonomisk hjelp av familievennen Dr. Peter Buck, som dermed ble DeLuca's businesspartner.

Fred elsket hjemmelagde sandwicher. Han øynet muligheten til å finansiere studiene sine ved hjelp av restauranten. På Pete's Submarine, som restanten hans på den tiden het, solgte han ferske, hjemmelagde sandwicher som passet inn i en sunn livsstil. Dette ble raskt populært, og kundene ønsket seg flere slike restauranter. Fred DeLuca bestemte seg for å la konseptet sitt bli tilgjengelig også for andre entreprenører. Han ønsket at andre kunne, som franchisetakere, åpne sine egne restauranter, i samme stil som hans egen restaurant. Dette viste seg

å bli en suksess. Populariteten skyldtes et fleksibelt og ukomplisert system med et moderat investeringsnivå.

Dette var begynnelsen på det som snart ble verdens største franchisesystem for restauranter med rask service. I dag har Subway® kjeden flere enn 43.000 restauranter over hele verden.

Nordmenn elsker også de hjemmelagde sandwichene. De fleste i Norge har hørt om varemerket Subway®. En verdensdekkende studie gjort i 2017 viser at mat fra Subway®-restaurantene blir sett på som et sunt og mettende alternativ, samt at Subway® anses som trygt og til å stole på. Nye franchisetakere kan nye godt av varemerkets sterke profil og bærekraft. Grip sjansen nå, og bli del av Subway®s franchisesystem.

Raskt overblikk over varemerket Subway®:

- Grunnlagt i 1965
- Flere enn 43.000 restauranter på verdensbasis, alle drives av franchisetakere
- Mer enn 21.000 franchisetakere
- Omtrent 5.000 restauranter i Europa
- Mer enn 50 restauranter i Norge
- Et av de mest kjente varemerkene i verden
- Restaurantene innfrir behovet for bærekraftig, fersk, individuell tilpasset hurtigmat

¹kilde: <https://www.forbes.com/companies/subway/>

Hvem er vi?



Et produkt som er godt likt

Subway®s sandwicher kan tilpasses hver enkelt kunde, enten kunden ønsker en stor, liten, krydret, mettende eller kalorifattig sandwich. I tillegg er lave priser og ferske råvarer selvfølgheter hos oss. Dette gir mange muligheter som igjen fører til en stor og variert kundegruppe. Våre sandwicher passer til enhver anledning, enten du er på farta eller er ute med familie og venner.

Et merke som «alle» kjenner til

Ikke bare i internasjonale, men også i nasjonale rangeringer, er varemerket Subway® et av de varemerkene innenfor sin klasse som er best kjent blant folk.² Denne populariteten gir våre franchisetakere mange fordeler. Subway®-logoen representerer hjemmelagde sandwicher av ypperste kvalitet, og franchisetakere som står bak denne logoen vil kunne få en god kundestrøm allerede fra dag én.

² source: Subway® Global Brand Tracking 2017, Norway



Et system med mange muligheter

Som franchisetaker hos Subway® kan du nyte godt av fordelene ved å være del av et system med mange års erfaring.

Subway®-systemet ...

- ... er lett å komme i gang med.
- ... har en enkel og personlig bestillingsprosess.
- ... tilbyr fleksibilitet blant annet når det dreier seg om plassering av restauranten
- ... krever kun en moderat investering

Alle disse fordelene blir presentert i detalj på de neste sidene.

Gode rådgivere du kan stole på

Alle de 43.000 Subway®-restaurantene er selveid av franchisetakerne. Mer enn 21.000 entreprenører på verdensbasis bygger til sammen en sterk kjede.

Alle disse business-relasjonene mellom Subway® og hver enkelt franchisetaker er bygget på ærlighet og lojalitet. Man stoler på hverandre og støtter hverandre, og dette gjelder begge veier. I Norge har hver franchisetaker en lokal utviklingsagent som hjelper dem videre.

Subway®s franchisesystem gir deg muligheten til å være selvstendig næringsdrivende med egen bedrift, men samtidig står du aldri alene. Du er alltid støttet av - og kan også profitere på - et sterkt og profesjonelt team i et erfarent franchisesystem.



Din Subway® - restaurant

Liten, stor, med eller uten sitteplasser, på et kjøpesenter, på et sykehus, ved et universitet eller som drive-through ... Vårt franchisesystem er fleksibelt, og restaurantene våre er like ulike som sandwichene vi selger. Franchisetakerens behov møtes hos oss i Subway®, enten det gjelder beliggenhet, innredning eller finansiering av restauranten.

... er fleksibel

- Alt mellom 15 og 250 kvadratmeter er mulig.
- Mange sitteplasser eller ingen i det hele tatt - det er opp til deg.
- For tilberedning av sandwichene trengs bare begrenset plass og kun minimalt med utstyr.

Den store fleksibiliteten er en av de viktigste fordelene Subway®-systemet har. Vi har svært begrensede krav til restaurantstørrelse og innredning. Dermed kan din egenkapital styre hvor stor en restaurant du skal åpne og du velge mellom tradisjonelle og utradisjonelle plasseringer av din Subway®-restaurant:

Tradisjonelle beliggenheter inkluderer bysentrum eller på et kjøpesenter, samt frittstående restauranter.

Utradisjonelle beliggenheter inkluderer blant annet bensinstasjoner, matbutikker, universitet eller sykehus. Dette kan gi en god kundestrøm, samtidig som utgifter til leie av lokaler vanligvis vil være lavere. En tog- eller busstasjon, eller en flyplass, kan også være et godt alternativ.

Et annet alternativ er å ta over en allerede eksisterende Subway®-restaurant. Hvis en franchisetaker hos oss ønsker å gi seg, men restauranten fortsatt har et godt potensial, vil vi se etter nye og lovende kandidater til å ta over den gjeldende restauranten.

... ser bra ut

Alle nye Subway®-restauranter bygges med det nye Fresh Forward restaurantdesignet. Den nye logoen bidrar sammen med de friske fargene og det moderne interiøret til at restauranten fremstår, ja, «Fresh».

Høydepunkter ved det nye restaurantdesignet:

- **Digital:** Målet vårt er at alle våre Subway®-restauranter innen kort tid skal være utstyrt med selvbestillingsmaskiner og digitale menyer. Gjester kan bestille mat i selvbestillingsmaskinen, via en app, eller via en chatbot i Messenger.
- **Mat:** Alle restauranter skal ha ferskvaredisk med bl.a. tomater, paprika og agurk, samt brøddisk med ulike brød- og kakesorter.
- **Restaurantopplevelse:** Lys og luftig innredning samt musikk, Wi-Fi, behagelige sitteplasser, og USB-ladestasjoner ved hvert bord skaper en gjes-
tfri atmosfære.

... er smart og effektiv

Etter mer enn 50-års erfaring kan vi i Subway® trygt si at vi tilbyr et solidt konsept. Franchisetakerne får dra nytte av kunnskap, erfaringer og et stort nettverk.

Alle Subway®s franchisetakere i Norge bestiller råvarer fra én felles matdistributør som Subway® har god erfaring med. Dette gjør at hver Subway®-restaurant får best mulig råvarekvalitet til lavest mulig pris.

Hva skal til for å bli en vellykket franchisetaker hos Subway®?

Franchisetakerne hos Subway® har mange talenter. Først og fremst er de sandwichekspertene: De kjøper inn råvarer, de smører sandwicher, og de selger sandwicher til sultne kunder. Men som restauranteier har du også mange andre oppgaver. Franchisetakerne markedsfører restauranten sin, de holder orden på økonomien og de motiverer sine ansatte.

Franchisetakerne er entusiastiske entreprenører med pågangsmot og vilje. De legger inn en stor innsats i bedriften sin.

Tilbake får de muligheten til å se egen restaurant – eller egne restauranter – vokse i takt med fremgangen til den verdensomspennende merkevaren Subway®. Dessuten står de, til tross for å være selvstendige næringsdrivende, ikke alene.

Franchisetakerne hos Subway® kan støtte seg på kunnskapen og erfaringene til Subway®s erfarne utviklingsagenter. Franchisetakerne har også muligheten til å utvikle seg gjennom Subway®s videreutdanningstilbud. Derfor er det ingen forutsetning om spesifikk utdanning eller erfaring for å kunne lykkes som franchisetaker hos Subway®. Likevel er det noen spesifikke personlighetstrekk som vil gi deg fordeler som selvstendig næringsdrivende:

1. Entusiasme:

Subway®s franchisetakere ser entusiastisk på både egen bedrift og på Subway®-systemet som helhet. De har tro på egen restaurant, og har et oppriktig ønske om å være en del av Subway®-familien.

2. Evne til å spre glede:

Som selvstendig næringsdrivende trenger du en grunnleggende forståelse – og interesse – for markedsføring, business og økonomi.

3. En kommersiell tankegang:

Som selvstendig næringsdrivende trenger du en grunnleggende forståelse – og interesse – for markedsføring, business og økonomi.

4. Ansvarsfølelse:

Å starte egen bedrift er et stort ansvar. Dette må franchisetakere hos Subway® være klar over, og de må være sikre på at de kan bære dette ansvaret på egne skuldre.

5. Dedikasjon i hver eneste arbeidsoppgave:

Når du er til stede i egen restaurant, enten dette innebærer å klargjøre dagens ingredienser, å smøre sandwicher eller å betjene kunder ved kassa – viser du dedikasjon i det du gjør. På denne måten er du også en rollemodell for dine ansatte som håndterer disse arbeidsoppgavene hver eneste dag.

Investeringer og kostnader

Subway®-systemet gjør at entreprenører med vidt ulike investeringsmuligheter får like muligheter til å åpne sin Subway®-restaurant, bare i ulik skala. Flexibiliteten i restaurantstørrelse og -plassering er en av grunnene til Subway®s suksess som franchisesystem.

Investeringer i oppstartsfasen

Subway®-lisensen kjøpes for en engangssum på 10.000 euro. Denne lisensen gir deg rett til å bruke varemerket Subway®. Samtidig får du tilgang til alt det er verdt å vite om Subway®, pluss støtte av din lokale utviklingsagent og andre fagpersoner i Subway®-teamet.

Som selvstendig næringsdrivende er det å åpne sin første restaurant en spennende avgjørelse, og et nytt steg i din profesjonelle karriere. Dette steget tar du heldigvis med støtte fra et erfarent team som allerede består av 21.000 entreprenører som deg. Erfaring bygd opp over flere tiår kan vise seg å spare deg for både tid og penger.

Investeringsbehovet til hver Subway®-restaurant vil være ulikt, avhengig av blant annet størrelse og beliggenhet.

Kostnader underveis

Når restauranten din er åpnet, betaler du 8% av netto salgsinntekt som godtgjørelse for bruk av merkevaren. Vår oppgave er å utvikle Subway®-merkevaren videre, noe vi gjør ved blant annet å jobbe med nye produkter og design, og ved å videreutdanne våre franchisetakere.

Ytterligere 4.5 % av netto salgsinntekt går direkte til et nasjonalt markedsføringsbudsjett. Dette gjør at vi kan fortsette å utvikle markedsføringen i Norge, og stadig nå ut til flere nordmenn.

Oversikt over kostnadene

Engangsinvesteringer for din Subway®-restaurant:

- Som franchisetaker bør din egenkapital minst tilsvare en tredjedel av den totale investeringen.
- Dette minimumskravet er imidlertid ikke absolutt. Hvert tilfelle er ulikt, og hver franchisetaker kan i samarbeid med sin lokale utviklingsagent bestemme detaljene.
- Total investering starter ved 93.000 euro.
- Dette inkluderer 10.000 euro for Subway®-lisensen.

Ukentlige kostnader:

- 8 % går til Subway® som godtgjørelse for bruk av merkevaren.
- 4.5 % av netto salgsinntekt går til nasjonal markedsføring.

Franchisetakere forteller sin historie

Møt unge norske entreprenører med egen Subway®-restaurant

Kuljit Randhawa fra Oslo

3 restauranter, franchisetaker siden 2012;

Før hun ble en del av Subway®-verdenen, jobbet Kuljit på et sykehus. Men jobben gjorde henne ikke tilfreds, hun drømte om noe annet. «Jeg ønsket å kunne være mer fleksibel, og jeg ville utnytte kapasiteten min på en bedre måte. Da bestemte jeg meg for å starte opp en egen Subway®-restaurant. Jeg ansatte ektemannen min, og nå jobber vi sammen med å utvikle de tre restaurantene videre. Det å jobbe sammen med ektemannen min har vært uproblematisk, og for meg var det fantastisk å kunne jobbe sammen med en jeg kjenner så godt og er så trygg på.»

«Jeg fulgte drømmen min og ble franchisetaker hos Subway!.»



Nentor Dujaka fra Horten

7 restauranter, franchisetaker siden 2013;

Nentor valgte Subway®-familien foran fotballen, da han i 2013 sammen med broren startet sin første Subway®-restaurant. «Jeg skal ikke legge skjul på at det var en tøff avgjørelse å gi opp karrieren som profesjonell fotballspiller. Jeg elsker fotball og har heldigvis kunnet fortsette å spille litt på fritiden. Jeg hadde hatt franchisesystemet hos Subway® i tankene i lengre tid, og ønsket å velge det beste for fremtiden min. Etter å ha snakket med utviklingsagent Klaus Inge Torp var jeg ikke lengre i tvil om at det å bli franchisetaker var riktig for meg.» Nentor kan fortelle at det var Torps kunnskap og personlighet som overbeviste ham, og at han fikk god støtte. I dag jobber han uten broren, og eier hele 7 restauranter i Norge.

«Jeg la den profesjonelle fotballkarrieren på hylla og ble franchisetaker hos Subway!.»



Teamwork ... Du kan regne med oss!

Helt fra begynnelsen er du støttet av et kunnskapsrikt Subway®-team: Vi hjelper deg i søknadsprosessen, og med hver del av prosessen det er å åpne egen restaurant. Også når restauranten er i full sving er vi fortsatt der når du trenger hjelp og støtte. I Subway® vil du alltid være en del av et sterkt team.

T

TRYGT. Sammen med din utviklingsagent vil du finne ut av om Subway®-systemet passer for deg. Kontraktskriving, budsjettoppsett, det å lete etter passende beliggenhet og lokaler – alt dette vil din lokale utviklingsagent kunne hjelpe deg med. Dette skaper en trygghet for deg som selvstendig næringsdrivende.

E

EFFEKTIVT. Som Subway®-franchisetaker vil du bli tilbudt kursing og videreutdanning innenfor akkurat de områdene du har behov for. Slik kompetansebygging vil gjøre deg mer effektiv i jobben din – dag for dag.

A

AMBISIØST. Markedsutfordringer som for eksempel økende etterspørsel må møtes med pågangsmot og vilje. Vi hjelper deg med å nå ditt ytterste potensial!

M

MODIG. Er du bekymret for at du ikke kan nok om markedsføringsstrategier for å kunne lykkes i et konkurranseutsatt restaurantmarked? Subway Franchisee Advertising Fund Trust bistår deg med hjelp til markedsføring. Du vil bli tilbudt å bruke våre globale markedsføringsstrategier som dine egne, og du vil bli hjulpet til å utvikle dine egne lokale strategier.

8 steg på veien til å bli franchisetaker hos Subway®

Hvordan starte egen restaurant? Vi forklarer deg – steg for steg.

- 1. Skaff informasjon og få overblikk!**
I denne brosjyren vil du lære mye om hva det vil si å være franchisetaker hos Subway®.
- 2. Snakk med en av våre utviklingsagenter.**
Finn din lokale utviklingsagent på side 14 og 15 i denne brosjyren. Du kan stille spørsmål og få råd om muligheter og potensial i ditt nærområde. Din lokale utviklingsagent vil alltid være tilgjengelig for deg.
- 3. Søk om å bli Subway®s neste franchisetaker.**
Vis genuin interesse og motivasjon i søknaden din. Søknadsskjema og konfidensielle dokumenter om Subway®-systemet vil du få tilsendt fra din lokale utviklingsagent, som også vil hjelpe deg med å skrive en god businessplan.
- 4. Ta avgjørelsen!**
Signer franchise-kontrakten og bli en offisiell del av Subway®-familien.
- 5. Planlegg restauranten din.**
Bestem beliggenhet, finn lokaler og planlegg hvordan restauranten skal fremstå for dine kunder. Din lokale utviklingsagent vil hjelpe deg i prosessen.
- 6. Lær det du trenger å kunne som fersk restauranteier.**
Subway har et skreddersydd opplæringsprogram for sine franchisetakere, og vil gi deg personlig oppfølging.
- 7. Klargjør for åpningen av din Subway®-restaurant.**
Innred restauranten, ansett folk, og gjør ditt aller første innkjøp av råvarer til de aller første Subway®-sandwichene i din nye restaurant!
- 8. Ønsk dine første gjester velkommen!**
En intens forberedningsperiode er forbi og et nytt kapittel i din karriere som entreprenør åpnes. Gratulerer, du eier nå din egen restaurant og har blitt en del av Subway®-familien!

Interessert? Det er vi glade for å høre!

Slik gjør du:



Kontakt oss på telefon eller mail



Klaus Inge Torp
Jernbanetorget 4a
0154 Oslo
T: +47 47 46 25 00
E: torp_k@subway.com





Interessert?

Nå er det din tur!

Ta en uforpliktende prat med din lokale utviklingsagent og finn ut mer om Subway-[®]s franchisesystem. Finn din lokale utviklingsagent på side 14 og 15.

Ta sjansen, da vel!

Vi gleder oss til å høre fra deg.

www.subway-franchise.no