



Waldemar Nuvall, VD Sverige med ansvar för nordn.

HEJ!

Att som självständig operatör driva en McDonald's restaurang är något av det roligaste, mest utmanande och mest utvecklande som finns. Att tillsammans med teamet på restaurangen vidareutveckla McDonald's system mot ständigt högre höjder är en aldrig sinande källa till inspiration. Samtidigt är det en krävande uppgift där du ska hantera allt ifrån de små avgörande detaljerna till de stora ledande visionerna. Det krävs ett helhjärtat engagemang där du ställer upp för dina kollegor och tar ansvar. En sak är dock säker. Det finns inte många jobb som ger så mycket tillbaka. Att hela tiden jobba med människor är en förmån och att se dem utvecklas skänker stor tillfredsställelse.

Det gläder mig att du visat intresse för McDonald's. Bifogat finner du lite information som jag hoppas kommer att ge dig en bra bild av vad det innebär att vara egen företagare inom McDonald's. Om du tycker att det verkar spännande och passande för dig finner du en intresseanmälan längst bak.

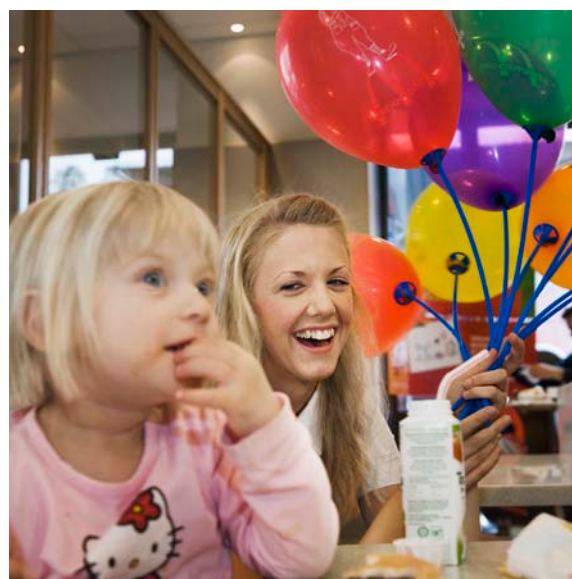
Lycka till!

Waldemar Nuvall, VD Sverige med ansvar för nordn.

”
**IN BUSINESS
FOR YOURSELF,
BUT NOT BY
YOURSELF.**
Ray Kroc, McDonald's
Corporations grundare. ”



Beach Delivery på Mellbystrand som serverar milkshakes och hamburgare direkt på stranden.



McDONALD'S I SVERIGE

DET BÖRJADE MED EN DRÖM

– Jag drömde om att etablera McDonald's restauranger i Sverige, med vänlig atmosfär, goda hamburgare, trevliga människor och låga priser, berättar Paul "Palle" Lederhausen. Den 27 oktober 1973 öppnade han Sveriges första McDonald's på Kungsgatan 4 i Stockholm.

Allt skapande börjar med en vision, en dröm.

– Jag var övertygad om att McDonald's hade en fantastisk affärsidé. Det var jag rätt ensam om. Pessimisterna och nejsägarna ansåg att jag borde lägga ner mina planer, i Sverige var det varm korv som gällde. Men jag var fast besluten att inte ge upp, att allt går, säger Palle.

Ett exempel är pommes frites. Naturligtvis skulle Palle servera äkta McDonald's pommes frites. Äkta McDonald's pommes frites är långa, smala och fräsiga istället för de korta och tjocka av pressad potatis som var de enda som fanns i Sverige vid den här tiden.

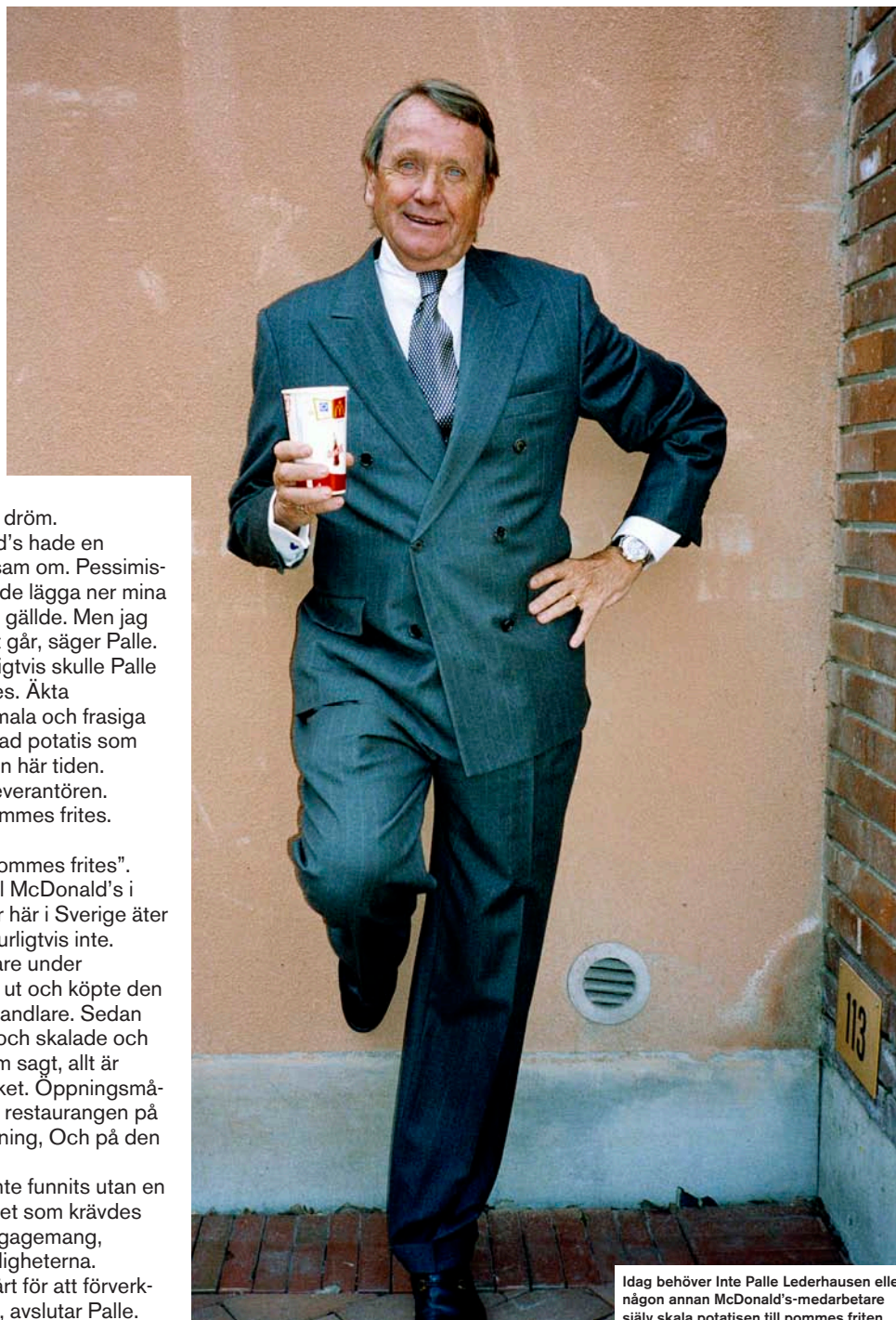
– "Omöjligt", sa den stora svenska leverantören. "Ingen här i landet kan tillverka dina pommes frites. Dessutom

är det ingen som vill ha den typen av pommes frites". Vad skulle jag göra? Skulle jag ringa till McDonald's i USA och säga, "tyvärr, det blir inget för här i Sverige åter man bara mjöliga pommes frites?" Naturligtvis inte. Istället byggde jag en egen potatiskällare under restaurangen på Kungsgatan. Jag åkte ut och köpte den potatis jag ville ha direkt av en potatishandlare. Sedan ställde jag och mina medarbetare oss och skalade och skar potatisen till den rätta formen. Som sagt, allt är möjligt om man bara vill tillräckligt mycket. Öppningsmånaderna blev en dundrande succé och restaurangen på Kungsgatan satte världsrekord i försäljning. Och på den vägen är det, berättar Palle.

– Det McDonald's vi ser idag hade inte funnits utan en massa enskilda människor som hade det som krävdes för att göra resan möjlig; ett otroligt engagemang, envishet och förmågan att alltid se möjligheterna. Personer som var beredda att jobba hårt för att förverkliga sina egna och företagets drömmar, avslutar Palle.

”
**LIVET ÄR FULLT AV
UTMANINGAR. TAR DU
INTE TAG I DEM OCH
LYSSNAR PÅ SIGNA-
LERNÄ HÄNDER INGET.**

Paul Lederhausen,
Svenska McDonald's grundare.



Idag behöver Inte Palle Lederhausen eller någon annan McDonald's-medarbetare själv skala potatisen till pommes frites.

FAKTA OM MCDONALD'S I SVERIGE

Den 27 oktober 1973 öppnade Paul Lederhausen Sveriges första McDonald's restaurang på Kungsgatan 4 i Stockholm. Sedan öppnades i rask takt restaurangerna på Sveavägen, Götgatan och St Eriksgatan. De första restaurangerna utanför Stockholm öppnade 1977 i Norrköping och Göteborg.

McDonald's har ca 227 restauranger i Sverige där ungefär 65% ägs och drivs av lokala företagare.

Varje restaurang sysselsätter drygt 40 anställda vilket innebär att McDonald's i Sverige idag har cirka 12 000 medarbetare, varav merparten är deltidsanställda. 2007 hade McDonald's i Sverige en omsättning på 4,1 miljarder kronor.

McDONALDS SVERIGE



Det finns idag tre Ronald McDonald Hus i Sverige och ett fjärde beräknas öppna under 2009.

GLOBAL BRAND VISION

Our customers favourite place and way to eat.

VÅR MISSION

Med glimten i ögat ger vi våra gäster en god stund i deras vardag genom att erbjuda en unik upplevelse där alla är välkomna.

VÅRA VÄRDERINGAR

Allt vi gör baseras på vad våra gäster vill ha. Nöjda gäster ska vara vår utgångspunkt i alla våra handlingar och beteenden. Vi ska agera, tänka och fatta beslut som är till nytta för våra gäster och vi ska arbeta för att skapa en långsiktig relation och ett långsiktigt förtroende hos våra gäster.

Allt vi gör ska genomsyras av kvalitet

Vi ska aldrig vara nöjda och slå oss till ro, utan fokusera på ständig förbättring med en positiv attityd om att alltid göra rätt saker och på rätt sätt.

Allt vi gör ska präglas av en hög integritet

Vi ska stå upp för vilka vi är och vad vi gör. Vi ska agera med mod och hänsyn, ärligt och rättvist, och alltid stödja varandra och de beslut vi fattar i de forum vi tillsammans verkar inom.

Vi ska alltid agera utifrån systemets bästa

Vi ska ta rätt beslut med systemets bästa för ögonen. Vi ska på ett osjälviskt sätt planera våra handlingar för att bygga ett allt starkare system av franchisetagare, moderbolaget och våra leverantörer.



I all kommunikation ska vi vara öppna, uppriktiga och visa respekt.

Vi ska vara lyhörda och vi ska lyssna med avsikt att förstå andras synsätt. Vi ska involvera rätt personer av systemets intressenter i våra beslut och skapa en miljö av öppenhet.

I alla sammanhang ska vi ta ansvar för våra handlingar och för våra beteenden

Vi ska ta ansvar för våra beslut och handlingar, för våra individuella roller och för hur våra individuella bidrag är till nytta för systemet. En person som tar hänsyn till all tillgänglig fakta i beslutsprocessen, har tålamod och har modet att fatta beslut effektivt så att rätt åtgärder vidtas.

VÅRA FOKUSOMRÅDEN JUST NU



Fräscha och moderna restauranger är viktigt för att våra gäster ska ha en bra restaurangupplevelse.

VI LYSSNAR ALLTID PÅ VÅRA GÄSTER

McDonald's i Sverige är inne i en riktigt stark tillväxtfas med såväl fler gästbesök som ökad vinst till följd. Den långsiktiga strategin med en bredare meny, ännu större valfrihet och vår öppenhet inom områden såsom näring och allergi - fungerar. Genom att vi lyssnar på våra gäster kommer dom till oss oftare.



RESTURANG- UPPLEVELSEN

För att våra restauranger ska vara attraktiva, satsas under några år drygt 500 miljoner kronor på att bygga om och modernisera de befintliga restaurangerna. Detta i kombination med att vi hela tiden arbetar för att ge ännu bättre och snabbare service göra att hela restaurangupplevelsen höjs till nya nivåer. Detta är något vi vet också bidrar till att våra gäster kommer till oss oftare.

ATT VARA FRANCHISETAGARE FÖR McDONALD'S

Galapremiär av Shrek 3 i samarbete med McDonald's.



Makarna Eva och Claes Dunér, franchisetagare för ett flertal restauranger i Göteborg med omnejd.

Att vara franchisetagare inom McDonald's innebär att du är en lokal egen företagare. Du ansvarar helt och hållet för ditt eget företag, samtidigt som du har tillgång till alla de kunskaper, resurser och samlade erfarenheter som gjort McDonald's till ett av världens mest framgångsrika restaurangföretag. Att vara franchisetagare för McDonald's innebär bland annat:

- Du äger och driver egen verksamhet med en redan inarbetad och framgångsrik affärsidé.
- Du ingår i ett system, ett nätverk av framgångsrika småföretagare som arbetar med ett av Sveriges och världens starkaste varumärken.
- Du drar nytta av det stora företagets alla fördelar, till exempel en slagkraftig marknadsföring och pressade inköpspriser, samtidigt som du har kvar familjeföretagets personliga prägel, service och lokala förankring.
- Du har tillgång till professionellt stöd från en stark och erfaren organisation inom områden som restaurangdrift, utbildning, marknadsföring, ekonomi, byggnation

DU HAR TILLGÅNG TILL ALLA DE KUNSKAPER, RESURSER OCH SAMLADE ERFARENHETER SOM GJORT McDONALD'S TILL ETT AV VÄRLDENS MEST FRAMGÅNGSRIKA RESTAURANGFÖRETAG.

och inköp. Våra franchisetagare har stort inflytande i övergripande frågor som rör till exempel marknadsföring. Din delaktighet och ditt engagemang i systemets utveckling ser vi som självklar.

- Det första årets grundutbildning ger dig alla de förutsättningar du behöver för att bli en framgångsrik egen företagare och ledare för en McDonald's restaurang. Du bygger

dessutom på dina kunskaper löpande genom vårt utbildningsprogram.

- Du är en del av ett system som satsar stora resurser på att utveckla och vidareutbilda sina medarbetare. Som egen företagare och ledare spelar du en nyckelroll i det arbetet på din egen restaurang.
- Du är en viktig kugge i ett system som är aktivt i samhället och som engagerar sig även utanför restaurangen i både lokala och nationella projekt. Exempel på projekt som våra franchisetagare idag är engagerade i är Ronald McDonald Hus, lokala föreningar mot våld, olika lokala miljöprojekt, lokala idrottsföreningar och andra projekt med anknytning till barn och ungdomar.

TYCKA OM MÄNNISKOR OCH GILLA ATT GE SERVICE

– en given förutsättning för ledare och egna företagare inom McDonald's.

Vi vill att du ska lyckas som egen företagare och givetvis ställs det krav på dig som vill bli franchisetagare inom McDonald's. Några viktiga förutsättningar för att du ska kunna lyckas är:

- Du tycker om att arbeta med människor.
- Du tycker om att ge service, både till gäster och till medarbetare.
- Du har praktisk erfarenhet av ledarskap och försäljning från närings- eller föreningsliv.
- Du drivs av en stark önskan att lyckas och du är beredd att arbeta hårt för att nå dina mål.
- Du är försäljnings- och resultatnirikad och når uppsatta mål i samarbete med andra.
- Du vill personligen satsa helhjärtat på att delta i den dagliga driften av en McDonald's restaurang.
- Ditt engagemang bygger på och utstrålar glädje och spontanitet.
- Du äger förmågan att skapa ett stort förtroende i din organisation/ omgivning.
- Du tror på dig själv och vill göra rätt för dig.
- Du har en sund privatekonomi.

Livserfarenhet är en ovärderlig resurs och ungdom är mer en egenskap än ett mått på ålder. Vi sätter stort värde på nya kunskaper som kan berika vårt system och bidra till att driva det framåt. Det finns ingen "McDonald's modell" för vilken bakgrund en franchisetagare ska ha. Det viktigaste är de personliga egenskaperna, engagemanget och förmågan att motivera och leda en grupp människor mot ett gemensamt mål. Inom McDonald's pratar vi ofta om mångfald och om värdet i att blanda personligheter,



"Ingenting är omöjligt, bara man vill kan man komma hur långt som helst"
Patrik Hjelte, franchisetagare för restaurangerna i Charlottenberg, Arvika, Karlstad och Säffle.

bakgrunder och nationaliteter. Det ger en utvecklande bredd i företaget. Inom vårt nätverk av egna företagare är ingen den andre lik, förutom på en väsentlig punkt; de tycker om att arbeta med människor och att vara delaktiga i andras utveckling. Vi har som policy att avböja kompanjonskap; en franchiselicens ges endast till en fysisk person. Ett bolag kan med andra ord inte inneha en McDonald's licens.

”LIVSERFARENHET ÄR EN OVÄRDERLIG RESURS OCH UNGDOM ÄR MER EN EGENSKAP ÄN ETT MÅTT PÅ ÅLDER.”

STEFANS RECEPT TILL FRAMGÅNG

Redan i slutet på 80-talet föddes iden om att bli franchisetagare hos Stefan Ståhlholm. Idag driver han två restauranger, en i Köping och en i Arboga. Men utan sina medarbetare hade han inte varit någonting.



I slutet på 80-talet fick Stefan Ståhlholm iden att starta ett McDonald's i Gävle. Men han var bara 23 år och ålderskravet var 30. Sommaren 1999 blev Stefan kontaktad av kommunen i Köping som ville ha ett McDonald's, och denna gång gick hans ansökan igenom. 2001 öppnade restaurangen.

– Jag har alltid jobbat med människor och under snabb utveckling. Att bli franchisetagare kändes som ett lockande koncept. Jag visste egentligen inte så mycket om McDonald's men det kändes intressant, säger Stefan.

Det första året var tungt för restaurangen.

– Jag kom in i en turbulent tid när de flesta restauranger inte gick lika bra som de brukat göra. I början var det ett hårt uppvaknande. Det var en tung start men vi lyckades vända det hela. Min bild var att man skulle komma dit och öppna stället och att det sedan skulle fungera av sig självt. Att jag skulle ha så stor betydelse som jag har trodde jag inte. Sedan går allt så otroligt fort, förklarar Stefan.

Idag driver Stefan två restauranger. Efter att ha drivit restaurangen i Köping tog han även över en restaurang i Arboga 2005. Och fortfarande trivs han mycket bra med sitt jobb.

” VI SKA HA EN GOD RELATION OCH MINA MEDARBETARE SKA KÄNNA SIG TRYGGA I ATT DE VET VAD JAG TYCKER OCH TÄNKER. ”

– Det är stimulerande att analysera vart man står och vart man ska. Vad kan vi förbättra och hur ska vi göra det?, sådana frågor jobbar man hela tiden med. Det är människorna som gör restaurangen, inte maskinerna och man träffar nya människor hela tiden. Utan goda medarbetare hade jag inte varit någonting, säger Stefan och betonar vikten av en god relation till medarbetarna:

– Det är viktigt att medarbetarna känner att de inte jobbar för ett stort företag utan för mig. Vi ska ha en god relation och mina medarbetare ska känna sig trygga i att de vet vad jag tycker och tänker. Något som kan vara jobbigt är att när man har

100 anställda så finns det alltid någon som inte mår bra eller inte fungerar optimalt. Vi är ett team och om en person inte mår bra så drabbar det resten av teamet, säger han.

Att vara egen företagare innebär stort ansvar och trots att det finns ett tydligt regelverk så är det svårt att släppa jobbet helt.

– Rent fysiskt har jag ledigt men mentalt är jag aldrig ledig. Man går hela tiden och klurar på vad man kan göra bättre, säger Stefan.

– Man måste vara beredd att bita ihop och köra. Man ska vara uthållig och framför allt tycka att det är roligt att jobba med människor, avslutar Stefan.

Stefan Ståhlholm presenterar restaurangen och sig själv under "Family Days" på McDonald's i Köping 2004.

FÖRSTA STEGET MOT EN SPÄNNANDE FRAMTID

Ditt första steg mot en framtid som egen företagare inom McDonald's är att du skickar in den bifogade intresseanmälan tillsammans med ett personligt brev där du berättar lite mer om dig själv och varför du vill bli franchisetagare hos oss.



Ulf Andersson franchisetagare för tretton restauranger i Norrland.



DET HÄFTIGASTE MAN KAN GÖRA

Ulf Andersson, franchisetagare för tolv restauranger i Norrland.



Vår rekryteringsprocess består av flera olika steg och syftar till att vi alla ska lära känna varandra så bra som möjligt. Den första intervjun har två syften. För det första vill vi ge dig så mycket information om McDonald's som möjligt och för det andra vill vi lära känna dig. Det är också ett utmärkt tillfälle för dig att ta upp egna frågor och funderingar. För den andra intervjun kommer du att behöva avsätta en hel arbetsdag. Du kommer då att få träffa den managementkonsult som vi samarbetar med i vår rekrytering. Senare under dagen kommer du också att få träffa medarbetare på vår franchiseavdelning för att de ska få möjlighet att lära känna dig ännu lite bättre. Nästa steg blir ditt första möte med insidan av en McDonald's restaurang. Under tre "prova-på-jobbet-dagar" får du möjlighet att bekanta dig ordentligt med vår verksamhet. Du kommer också att få träffa en av våra duktiga franchisetagare för att du ska kunna skapa dig en ännu tydligare bild av vad det innebär att vara egen företagare inom McDonald's. Du får

också prova på de olika arbetsmomenten i restaurangen, titta på hur arbetsledarna jobbar och se hur de olika administrativa funktionerna är upplagda.

Med allt detta hoppas vi också kunna förmedla lite av den speciella känslan och andan som vi tycker genomsyrar vårt system. På den tredje och avslutande intervjun träffar du en av våra regionchefer och en representant från Svenska McDonald's ledningsgrupp. Vid det här tillfället vill vi också gärna träffa din livskamrat eftersom vi av erfarenhet vet att det kan finnas många obesvarade frågor som rör familjens framtid. Eftersom det inte finns några genvägar till framgång i eget företagande är det hårt arbete som gäller, och därför vill vi också att du besöker vår företagsläkare för en hälsokontroll den här dagen. Om alla pusselbitar faller på plats är det därefter dags för dig att påbörja din utbildning för att bli franchisetagare inom McDonald's.

DET ANDRA STEGET

Det andra steget på vägen mot framtiden som egen företagare inom McDonald's är att från grunden lära sig att driva en restaurang. Vi vill att din nya karriär ska få en så bra start som möjligt och att du ska få alla de erfarenheter och kunskaper som krävs för att du ska bli en framgångsrik franchisetagare. Därför investerar vi tillsammans 10–15 månader i din utbildning. Utbildningen består av tre utbildningsprogram som förutom praktik och egenstudier i bland annat restaurangdrift, ledarskap, marknadsföring, PR, kostnadskontroll och eget företagande också innehåller kurser och seminarier förlagda till McDonald's utbildningscenter i Skärholmen.

Tyngdpunkten av utbildningen läggs dock på praktisk tillämpning och merparten av tiden tillbringas på den McDonald's restaurang som är din "bas". Utbildningen är ett heltidsengagemang och den kräver mycket arbete och engagemang, men vi lovar att den är väl värd det och att du kommer att ha väldigt roligt under tiden. Utbildningen är gratis och tillsammans med våra franchisetagare avsätter vi ansevära resurser för din utveckling. Din investering blir att du inte får någon lön eller annan ersättning under utbildningstiden.

„VI VILL ATT DIN NYA KARRIÄR SKA FÅ EN SÅ BRA START SOM MÖJLIGT OCH ATT DU SKA FÅ ALLA DE ERFARENHETER OCH KUNSKAPER SOM KRÄVS FÖR ATT DU SKA BLI EN FRAMGÅNGSRIK FRANCHISETAGARE. „



Tyngdpunkten av utbildningen läggs på praktisk tillämpning på den McDonald's restaurang som är din "bas". Kassen blir en av stationerna du lär dig från grunden.



Restaurangdrift och ledarskap är andra viktiga delar i utbildningen.

SNART FRAMME

Du närmar dig målet och parallellt med att du slutför din utbildning är det dags för dig att börja tänka på att rekrytera och utbilda dina egna medarbetare. Det är också nu som vi på allvar börjar diskutera marknadsplaner, finansiering och bolagsbildning med mera. Dagen "D" närmar sig med stormsteg. Dagen då du ska köpa eller öppna din egen McDonald's restaurang och påbörja ditt arbete börjar på allvar. Det är nu som du ska sammanfoga dina tidigare erfarenheter med dina nya McDonald's-kunskaper och det är nu som du inser hur välinvesterad din utbildningstid var.



Cirka 42 000 hamburgare säljs mellan kl. 18-19 på McDonald's Scandnavium i Göteborg



FRAMME

För att lyckas som franchisetagare krävs det att du kavlar upp ärmarna och kämpar både i med- och motvind. Du kommer att känna vilka fördelar det finns med att tillhöra ett system som kan ge dig råd och stöd. Att vara egen företagare handlar inte om att gå till jobbet på morgonen och gå hem på kvällen, det handlar om att leva med företaget dygnet

runt. Men fördelarna är så oändligt mycket större. Du är egen företagare med en unik möjlighet att förverkliga dina drömmar samtidigt som du är medlem av McFamily, den stora familjen av McDonald's franchisetagare och medarbetare som alla jobbar mot samma mål - att servera god och väl tillagad mat av högsta kvalité, snabbt och trevligt, till ett bra pris, i en ren och snygg miljö.

FINANSIERING AV RESTAURANGINVENTARIERNA

Det är Svenska McDonald's AB som avgör var de nya restaurangerna ska ligga och varje etablering föregås av en mycket noggrann marknadsundersökning. Det är också Svenska McDonald's AB som förvärvar marken, uppför byggnaden och inreder restaurangen, och som franchisetagare är du hyresgäst i vår lokal. Din insats som egen företagare är finansieringen av inventarierna i restaurangen, det vill säga inredningen och köksutrustningen. Det finns två olika sätt som du kan köpa restauranginventarierna på, oavsett om det gäller en ny restaurang eller en som redan är i drift. Under rekryteringsprocessens gång kommer du att få insikt i alla de ekonomiska förutsättningar som krävs för att du själv ska kunna fatta ett affärsmässigt beslut.



ALTERNATIV A

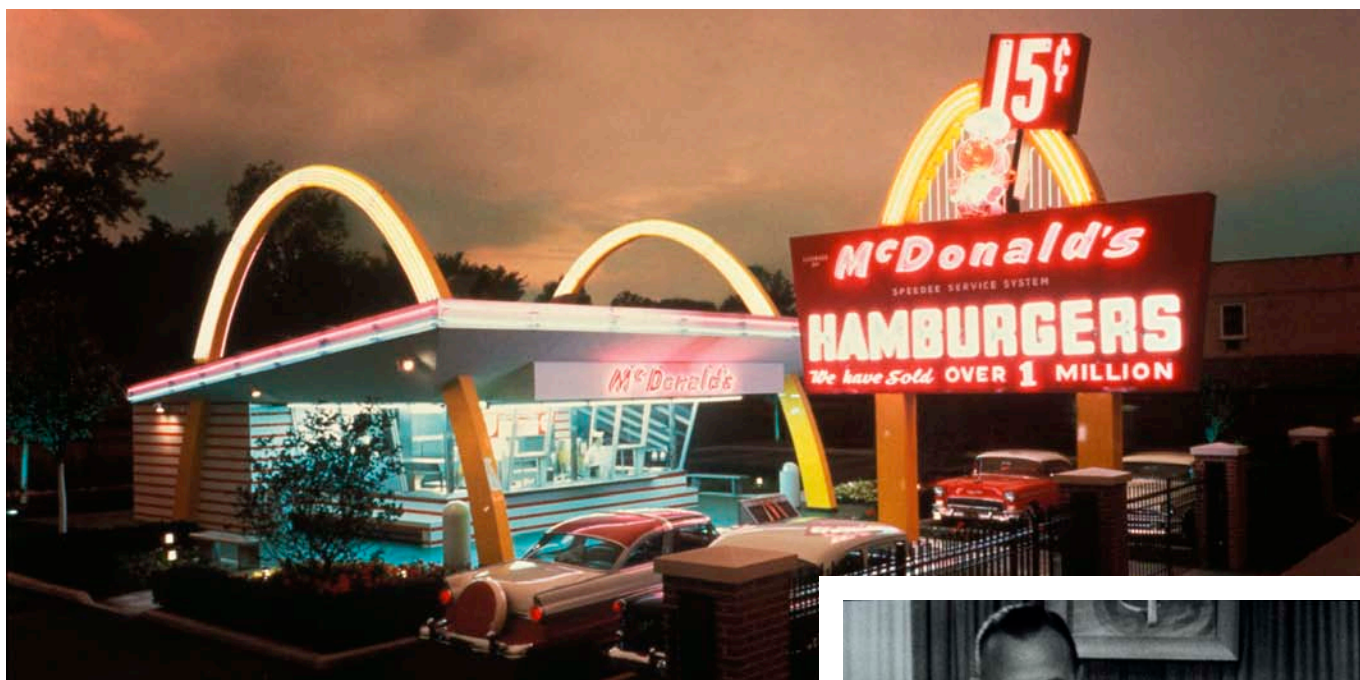
Alternativ A innebär att du köper restauranginventarierna redan från början. Idag är investeringen på en ny restaurang i snitt 5–6 miljoner kronor och vi vill då att du har en kontantinsats av obelånade medel på minst 25 procent samt inträdesavgiften till McDonald's. Resterande del finansieras via exempelvis bank.

Inträdesavgiften till McDonald's är för närvarande \$45 000 och den ger dig rätten att driva din McDonald's restaurang i 20 år. Den ger dig dessutom tillgång till alla de samlade erfarenheter och kunskaper som McDonald's förfogar över. Inträdesavgiften betalas först när du köper dina inventarier enligt alternativ A.

ALTERNATIV B

Alternativ B innebär att du hyr restauranginventarierna av Svenska McDonald's AB under tre år. Under denna treårsperiod sparar du ihop till kontantinsatsen i det egna bolaget och därefter köper du inventarierna enligt alternativ A. Det enda som krävs från början är ett aktiekapital på 100 000 kronor. Detta är ett mycket generöst alternativ som ger rätt person, vid rätt tillfälle, en unik möjlighet att starta ett eget företag utan någon större investering från eget kapital i initialskedet. Vi är nämligen mer intresserade av dig som människa än din finansiella förmåga.

SÅ FÖDDES EN LIVSSTIL



Det var den 15 april 1955 som försäljaren Ray Kroc sadlade om och öppnade sin första hamburgerrestaurang i den lilla förorten Des Plaines utanför hemstaden Chicago. Föga anade han att han då, vid 52 års ålder, la grunden till ett av världens mest framgångsrika affärsidéer. Idag finns det ca 31.000 McDonald's restauranger i 131 länder och hamburgaren har blivit en livsstil långt utanför USA. Men ska man vara riktigt noga går historien lite längre tillbaka i tiden än 1955. Närmare bestämt till tiden strax efter andra världskriget, till bröderna Dick och Mac McDonald och det soliga södra Kalifornien...

Ray Kroc var en framgångsrik försäljare av milkshakemaskinen Multimixern när han för första gången hörde talas om bröderna McDonald's. Han började få samtal från kunder som ville köpa samma maskin som bröderna hade på sin drive-in restaurang i San Bernardino i Kalifornien. Ray blev nyfiken och när bröderna McDonald's beställde sin nionde och tionde Multimixer satte han sig på planet västerut för att själv undersöka vad det var som var så speciellt med det där stället i Kalifornien. Det var en liten åttakantig byggnad med en stor parkeringsplats runt om. En helt vanlig drive-in restaurang. Men så hände det. Gästerna började strömma till och efter ett tag var hela den stora parkeringsplatsen full av folk som vandrade fram och tillbaka till luckorna med påsar fulla av hamburgare. Ray kunde knappt tro sina ögon och han frågade en kund vad som var så speciellt med stället.

– Har du aldrig ätit här? Well, du kommer att få den bästa hamburgare du någonsin ätit för 15 cent och så behöver du inte sitta och vänta på en sölig servitris som dessutom vill ha dricks. Ray tittade sig omkring. Fastän det var fullt ined folk på Parkeringsplatsen fanns det inget skräp alls personalen i skinande vita uniformer höll stället fläckfritt och detta imponerade djupt på honom. Dick och Mac blev förtjusta när "Mr Multimixer" kom och presenterade sig för dem, och de berättade glatt om sin

affärsidé. Ray var imponerad av enkelheten i rörelsen, de hade bara tio produkter för att kunna ha en snabb service, och den minimala menyn gjorde också att de kunde koncentrera sig på kvalitén. Maten tillverkades nästan

efter en löpande bandprocess och detta gjorde att de kunde sälja sin hamburgare för bara 15 cent – och ändå låna pengar på den. Ray var helt fascinerad. Han såg framför sig ett pärlband av åttakantiga restauranger med gyllene bågar över hela USA – alla med åtta Multimixers som snurrade in pengar i hans ficka.

– Ni måste öppna såna här restauranger över hela landet, utbrast Ray. Bröderna bara tittade på honom. Till slut sa Mac "Fler restauranger ger fler problem och vi har det bra som vi har det."

– Men i så fall måste ni hitta någon som kan öppna dem åt er, sa Ray. Bröderna tittade på varandra och ryckte på axlarna. Var skulle de hitta en sådan person? Ray Kroc kände övertygelsen växa inom sig. "Well, what about me?" Ray visste att han inte kunde driva alla dessa restauranger som han ville öppna själv, och därför tänkte han sälja licenser till folk som var intresserade. Han tänkte efter och kom fram till att hans främsta jobb som licensgivare var att se till att det gick bra för dem som



Ray Kroc demonstrerar sin Multimixer

köpte licensen. Då skulle det i sin tur gå bra för honom själv och därför inriktade han sig ända från början på att bygga upp ett system som stödde franchisetagarna. För att få en förebild för kommande restauranger beslöt sig Ray för att ha en egen restaurang som blivande franchisetagare kunde komma och titta på och arbeta i. Naturligtvis skulle den ligga hemma i Chicago, och han hittade snabbt ett fint läge i förorten Des Plaines. Så var det alltså dags att öppna, den april 1955. Restaurangen drevs enligt bröderna McDonald's koncept med de fyra hörnstenarna Kvalité, Service, Renlighet och Värde. 1961 köpte Ray Krocs företag McDonald's Corporation, ut bröderna McDonald's och 1966 var det dags för börsintroduktion. Idag är McDonald's Corporation ett internationellt företag som omsätter många miljarder dollar om året, men fungerar trots det som ett småföretag med lokal förankring tack vare alla engagerade franchisetagare runt om i världen.

PERSONLIGA UPPGIFTER

Efternamn

Förnamn

Adress

Postnummer

Ort

Telefon bostad

Telefon arbete

Mobil

Får vi kontakta dig på ditt arbete?

E-mail

Personnummer

Födelseort

Makes/Makas/Sambos namn

Namn och ålder på barn

Nationalitet

UTBILDNING (senaste)

År Skola

Utbildning

ARBETSLIVSERFARENHETER

Nuvarande sysselsättning

Anställd sedan

Företag

Adress

Beskriv dina ansvarsområden, arbetsuppgifter och antal medarbetare.

PERSONLIGA REFERENSER (3 st, andra än anställda och släkt)

Namn

Befattning/funktion

Telefon

Namn

Befattning/funktion

Telefon

Namn

Befattning/funktion

Telefon

HIT SKICKAR DU DIN ANSÖKAN

Om du har frågor som du inte tycker att vårt informationsmaterial har svarat på är du varmt välkommen att kontakta oss.

Yvonne Alasalmi svarar gärna på frågor.

tel: 08-740 86 12

e-mail: yvonne.alasalmi@se.mcd.com

Din intresseanmälan, med ett personligt brev, skickar du till:

Svenska McDonald's AB

att: Yvonne Alasalmi

127 85 SKÅRHOLMEN