2016

KANDYZ



TIO ÅR AV
GODISGLÄDJE

2026



KANDYZ 10 ÅR

Vår resa har bara börjat

NÄR JAG VAR BARN på 1970-talet fick jag köpa lördagsgodis för min veckopeng. Tio kronor räckte till en påse smågodis, och jag minns fortfarande hur noga jag funderade på vilka sorter som skulle ner i påsen. Det gällde att få så mycket godis som möjligt för pengarna. Under tonåren var Nöt-Crème en stor favorit. På skolrasten sprang vi till kiosken för att köpa nötchokladen innan den tog slut.

Det är nog mina starkaste minnen av godis från uppväxten. Att jag många år senare skulle vara med och bygga Sveriges bästa godiskedja hade jag naturligtvis ingen aning om. Det var heller aldrig någon plan.



”För mig är det kanske det finaste med Kandyz. Att så många olika människor har mötts genom en ganska enkel idé: att skapa riktigt bra godisbutiker där både kunder och medarbetare ska trivas.”

Efter gymnasiet blev jag av en tillfällighet reseledare. Det var en rolig tid och jag fick vänner för livet. Två av dem var Dennis och Staffan. Många år senare frågade de om jag ville vara med och öppna en godisbutik. Det lät kul och passade bra i livet just då. På några år öppnade vi flera godisbutiker. Snart föddes Kandyz. Flera kompisar som var med redan på den tiden är faktiskt kvar på Kandyz än i dag.

TIO ÅR HAR GÅTT sedan godiskedjan startade och det är svårt att ta in allt som har hänt. När jag ser tillbaka på de här åren är det inte i första hand expansionen jag tänker på. Jag tänker på människorna. På alla som har varit med och byggt Kandyz. På franchisetagare som vågat satsa. På de medarbetare som varje vecka möter våra kunder. På kollegor, leverantörer, samarbetspartners och vänner. På alla skratt, idéer, utmaningar och problem vi har löst tillsammans.

För mig är det kanske det finaste med Kandyz. Att så många olika människor har mötts genom en ganska enkel idé: att skapa riktigt bra godisbutiker där både kunder och medarbetare ska trivas.

DET HÄR JUBILEUMSMAGASINET är ett försök att fånga en del av vår historia. Att låta några av de människor som varit med på resan berätta den med sina egna ord. Alla får naturligtvis inte plats och det går inte heller att beskriva allt som hänt under tio år. Men jag hoppas att ni kan känna något av den glädje, gemenskap och entreprenörsanda som har tagit oss hit.

Jag känner en enorm stolthet över vad Kandyz har blivit. Men allra mest känner jag tacksamhet. Över allt jag har fått uppleva, över alla fantastiska människor jag har fått lära känna och över att vi har haft så roligt längs vägen.
Och jag tycker fortfarande det känns som att vi bara har börjat. Nu ser jag fram emot nästa tio år tillsammans med er.

Trevlig läsning, och stort tack för resan så här långt!

Sonny Hedblom

SONNY HEDBLOM, VD



GRUNDARNA

Godis, glädje och entreprenörskap

Nästan 50 butiker. Tusentals kunder varje vecka. På tio år har Kandyz vuxit till en rikstäckande kedja. För grundarna Sonny Hedblom och Dennis Söderhäll har resan handlat om mer än tillväxt. Om människor, upplevelser och att ha kul på vägen.

DET ÄR LÄTT ATT BESKRIVA Kandyz första tio år i siffror. Antalet butiker, omsättningen, tillväxten. Men när grundarna *Sonny Hedblom* och *Dennis Söderhäll* ser tillbaka är det andra saker som kommer först.

– Det viktigaste har aldrig varit hur många butiker vi har. Det viktigaste är människorna. De som driver butikerna, de som jobbar i dem och de som besöker oss. Tar vi hand om människorna kommer det andra på köpet. Den grundfilosofin har följt med sedan starten, säger Dennis.

Historien om Kandyz börjar inte med en affärsplan eller en expansionsstrategi, utan med en vision om vad en riktig godisupplevelse bör vara.

– Min familj stannade ibland vid en populär godisbutik på väg till landstället. Det var mycket folk där, men själva upplevelsen lämnade en del att önska. Sortimentet höll låg kvalitet och känslan i butiken var ganska trist. Jag tänkte att det måste gå att göra bättre. Om man åker till en specialbutik för att köpa godis ska det inte bara vara bra kvalitet, utan också roligt och inspirerande, säger Dennis.

Idén väcktes. Om en stor godisbutik, med brett sortiment, engagerat kundbemötande av personal som trivs på sitt jobb och så bra priser utan att vara lågpris.

DEN FÖRSTA BUTIKEN

Vid den tiden drev Dennis en Vivo-butik i Björknäs med sin kompanjon Staffan Högstedt. 2007 startade de sin första godisbutik på Nyköpingsbro tillsammans. Så småningom gick resan vidare till Stockholmsområdet och Godisbolaget i Segeltorp, där Sonny Hedblom kom in som delägare.

De tre kände varandra sedan tiden som reseledare på 1990-talet. Nu hade de hunnit samla på sig kunskap från handel, företagande och resebranschen. Erfarenheter som visade sig passa bra ihop. Någon plan på att bygga en rikstäckande godiskedja fanns inte. Däremot hade de redan från början en tydlig idé om vad de ville åstadkomma.

– Vi ville skapa godisets stormarknad. En plats där du hittar dina favoriter men också upptäcker sådant du inte hade tänkt köpa. Lite som att gå in i en riktigt bra delikatessbutik. Du kanske kommer dit för två saker och går därifrån med fem, säger Sonny.

Staffan Högstedt fortsatte driva matbutiken i Björknäs, men blev kvar som delägare i Godisbolaget, medan Dennis och Sonny byggde vidare på godiskonceptet. Godisbolaget växte till sex egna butiker, men med fler butiker blev också svagheterna i modellen tydliga.

– Grundkonceptet var jättebra, men organisationen var inte hållbar. Vi fick det tufft med ekonomin och märkte att vi inte räckte till för att driva och utveckla varje butik så bra som vi önskade, säger Dennis.

EN NY VÄG FRAMÅT

Franchising blev vägen framåt. Med inspiration från dagligvaruhandeln och hjälp av franchiseexperten Anders Trygg byggdes en modell där lokala företagare driver sina egna butiker inom ett gemensamt koncept. Hösten 2016 tog den nya organisationen form. Kandyz var fött.

– Då kunde vi också bygga en stark central organisation och samla kunskapen och erfarenheterna från de första åren. Det gav oss helt andra förutsättningar att utvecklas, växa och skapa lönsamhet i kedjan, säger Sonny.

De första åren hade gett dem erfarenhet. Men också en prestigelös inställning till hur de ville driva företag.

– Vi kunde ju inte allt när vi började. Vi fick lösa problemen samtidigt som vi lärde oss nya saker varje dag. Lite allkonstnär måste man vara som entreprenör. Det finns ingen utbildning i hur man bygger en godiskedja, säger Dennis.

– Vi bestämde oss också ganska tidigt för att ha kul på resan. Det låter kanske enkelt, men det har faktiskt varit betydande för kulturen inom hela organisationen, säger Sonny.

VÄRDEFULLA RELATIONER

En viktig del av resan har också varit deras eget kompanjonskap. Sonny och Dennis har känt varandra i flera decennier och beskriver själva olikheterna mellan dem som en styrka.

– Ett kompanjonskap är som vilken relation som helst. Man måste kompromissa ibland och ha överseende med varandras brister. Men när det fungerar blir ett plus ett tre, säger Dennis.

Tio år efter att Kandyz startades närmar sig kedjan 50 butiker. Mycket har professionaliserats och effektiviserats på vägen. Men när Sonny och Dennis ska sammanfatta vad de är mest stolta över återkommer de till samma sak.

– Det är människorna vi har omkring oss. Franchisetagarna som vågat satsa, medarbetarna som varit med på resan och alla som bidrar till kulturen. Det är egentligen de som har byggt Kandyz, säger Sonny. ●

”Tar vi hand om människorna kommer det andra på köpet. Den grundfilosofin har följt med sedan starten.”

MED EN GOD IDÉ

Grundvisionen står sig stark tio år senare: Kandyz ska vara en destination för godis, där bredd, kvalitet och butiksupplevelse får kunderna att vilja komma tillbaka.

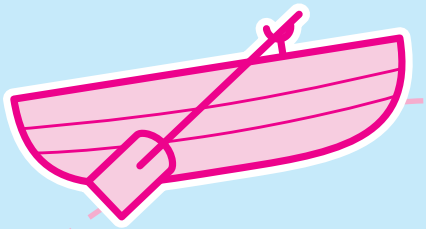
10 ÅR med Kandyz

Från Godisbolagets butiker till en rikstäckande franchisekedja. Följ med på resan genom händelserna och människorna som format Kandyz under de första tio åren.

2016

1 september 2016

Kandyz grundas med sex butiker i kedjan (fyra egna och två franchise). Huvudkontoret huserar i Segeltorp-butikens bakre utrymmen.





Sonny Hedblom.

GODISBOLAGET BLIR KANDYZ

Inför satsningen på att bygga en franchisekedja behövde Godisbolaget ett nytt namn. Målet var att hitta ett unikt fantasinamn som gick att varumärkesskydda, fungerade internationellt och kunde bli grunden för ett starkt varumärke.

Efter en intern namntävling med premissen att behålla formen av en karamell till den nya logotypen, fortsatte jakten på ett nytt namn till varumärket under en skidresa till Alperna i början av 2016. Många namnförslag föll på att domänerna redan var upptagna. Till slut kom lösningen: byt ut C i Candy mot ett K, lägg till ett Z och plötsligt fanns en ledig domän. **Kandyz** var fött.

Kort därefter registrerades både namnet och domänerna, och sommaren 2016 presenterades Kandyz officiellt för medarbetarna. Ett namnbyte som blev starten på nästa kapitel i företagets historia.

NIKLAS VÄLJER KANDYZ

När Kandyz tog steget mot franchising blev Niklas Lyrberg den första franchisetagaren som inte redan var anställd i organisationen.

Varför blev det just Kandyz för dig?

– Jag lärde känna Sonny och Dennis när Godisbolaget öppnade i samma fastighet som mitt Laserdome i Bromma. När de frågade om jag ville ta över butiken kändes det som en perfekt kombination. Vi hade samma målgrupp och kunde skapa bra synergier. På Laserdome hade vi barnkalas och med en godisbutik i samma hus kunde barnen besöka godisbutiken på sina kalas.

Vilka är de största skillnaderna om du jämför Kandyz i dag med när du övertog butiken?

– Resan med Kandyz har varit skitkul! Det finns många roliga minnen från de första åren när vi spelade gitarr och skrålade på våra konferenser och fester. I början handlade kedjan mest om gemenskap. I dag får franchisetagarna ett helt annat stöd med inköp, marknadsföring, nyheter och support. Organisationen har vuxit enormt. Och vi har fortfarande lika roligt när vi ses.


Niklas Lyrberg.



FÖRSTA UTGÅVAN AV nyhetsbrevet **Godisbladet** utkom redan 2015. En informativ och peppig kommunikationskanal till alla inom godiskedjan – fylld med det mesta av det bästa från organisationen. I **Godisbladet nr 4** som kom ut i juni 2016 presenterades det nya namnet Kandyz.



BUTIKER 2016

När Kandyz bildades 2016 fanns det sex butiker i organisationen. Samtliga tillhörde Godisbolaget Sverige AB och hade etablerats under åren 2012–2016. Inför bildandet av Kandyz den 1 september 2016 överläts två av butikerna till franchisetagare. Kandyz valde senare att endast behålla butiken i Segeltorp och låt resterande egenägda butiker, samt även affärsområdet Företagsförsäljning, bilda grunden till det som i dag är Kandyzkedjan. (Mellan maj och september 2016 ingick även en annan butik som låg mitt emot Gröna Lund).

KANDY'Z AB 2016
1. Segeltorp (november 2012)
2. Haninge (oktober 2013)
3. Nacka (mars 2015)
4. Gävle (juni 2015)
Kandyz Företagsförsäljning är ett affärsområde inom Kandyz AB.

FRANCHISEBUTIKER 2016
5. Mjölby (februari 2015) Micke Larsson som varit butikschef inom Godisbolaget blev den första franchisetagaren (maj 2016).
6. Bromma (mars 2015) Niklas Lyrberg blir första utomstående att bli franchisetagare (augusti 2016).

Vi söker fler franchisetagare

2017 började Kandyz på allvar söka fler franchisetagare. Rekryteringen skedde genom sociala medier, franchisemässor och ute i butikerna där besökare kunde läsa mer om möjligheten att bli en del av kedjan.

Under sommaren producerades den första rekryteringsfilmen. Filmen spelades in i flera av kedjans butiker och lyfte fram det som gjorde Kandyz unikt – ett starkt butikskoncept, fokus på hygien, glädjen i butiken och ett nära samarbete mellan franchisetagare och huvudkontoret. Några av kedjans första franchisetagare berättade om entreprenörskapet, gemenskapen och glädjen i att driva en egen butik. Filmen blev ett viktigt verktyg när Kandyz tog sina första steg mot en nationell expansion.



NYÖPPNINGAR 2017

7. Kandyz Arboga (mars)
8. Kandyz Täby (augusti)
9. Kandyz Järfälla (september)
10. Kandyz Västerås (oktober)

Ägarbyten
Gävle, Haninge och Nacka får sina första franchisetagare. Därmed ingår bara Segeltorpbutiken och företagsförsäljningen i Kandyz AB, som är franchisegivarebolaget.

SIKTET INSTÄLLT PÅ HELA SVERIGE

I början av 2017 bestod Kandyz fortfarande av sex butiker. Visionen var tydlig, att bli rikstäckande och **Sveriges bästa godiskedja**. Under året öppnade fyra nya butiker och samtidigt började kedjan arbeta mer enhetligt med presentkort och andra initiativ som stärkte Kandyz som varumärke.

2017



Lotta Holst.

LOTTA TAR STEGET

Lotta Holst blir Kandyz tredje franchisetagare. Hon tar steget efter ett och ett halvt år som butikschef och är en av dem som varit med på hela resan – från Godisbolaget till dagens Kandyz.

Hur var det att gå från anställd till franchisetagare?

– Själva butiksjobbet var ungefär detsamma, men ansvaret blev större – framför allt för ekonomin. Det var en stor satsning och jag fick ta lån för att investera. Men jag tyckte jobbet var roligt och butiken hade fått en bra start, så jag ville satsa.

Vad har förändrats mest sedan starten?

– Vi har utvecklats jättemycket. Allt från bättre kampanjer till smartare verktyg som BOI. Fler kunder har hittat till Kandyz Gävle genom åren och det kommer fortfarande in gamla stamkunder som frågar efter mig om jag inte råkar vara på plats. Det känns fint.

Företagsförsäljningen tar fart

Redan 2012 började företag höra av sig till Godisbolaget för att beställa julkorgar och påskägg till kunder och medarbetare runt om i Sverige.

Det blev starten på ett eget affärsområde som skiljde sig rejält från den vanliga butiksverksamheten. Här fanns unika utmaningar inom allt från logistik och förpackning till orderhantering och marknadsföring. 2018 gjordes affärsområdet om till franchise och **Stefan de Brito**, som då var affärsområdeschef, blev franchisetagare för **Kandyz Företagsförsäljning**.

– Sedan jag tog över har vi fördubblat omsättningen trots att det fortfarande bara är jag och **Isac Kämpe** som driver verksamheten. Vi har blivit betydligt effektivare och hittat sätt att utveckla verksamheten på ett hållbart sätt, säger Stefan de Brito.

Och det är inte längre bara julkorgar och påskägg?

– Nej, vi har hela tiden slipat på erbjudandet. I dag kan företag till exempel hyra godisställ till mässor, konferenser och andra event.



Nya godiskort tas fram med en intern affärsmodell som gör att franchisetagarna kan få ersättning för godis som de lämnar ut.

2018



Stefan de Brito.

NYÖPPNINGAR 2018

11. Kandyz Hisingen (mars)
12. Kandyz Borlänge (mars)
13. Kandyz Skövde (augusti)
14. Kandyz Jönköping (augusti)
15. Kandyz Östersund (oktober)

ÄGARBYTEN

Kandyz Företagsförsäljning blir franchise och Haninge samt Bromma byter ägare.

KANDYZ NORDLIGASTE BUTIK

Den 4 oktober 2018 öppnar Kandyz i Östersund, 40 mil till närmaste kollegan i Gävle. Franchisetagare sedan starten är Leif Eikeseth.

Hur märks det att ni är kedjans nordligaste butik?

– Det tar ett par år mellan gångerna jag får besök av huvudkontoret, haha. Och kunderna kommer kanske oftare i dunjacka. Annars är det nog inte så stor skillnad. Vi har många norska kunder, de tycker förstås att det är extra roligt att jag också är norrman.

Känner du dig ändå som en del av kedjan?

– Absolut! Jag följer vad som händer via intranätet och ser vad de andra butikerna gör i sociala medier. Och varje år träffas vi på konferenser och mässor så jag har kunnat följa hur Kandyz har vuxit och hur många kollegor har tillkommit genom åren.

Vad är bäst med Kandyz Östersund?

– Vi har en väldigt positiv miljö i butiken. Kanske blir det lite mer lokalt och personligt på en mindre ort som Östersund.



Leif Eikeseth.



DELICATO FLYTTAR IN

2019 får Kandyz ensamrätt att driva Delicato Outlet i utvalda butiker, när Delicato avvecklade sina egna kafé- och outletbutiker.

Här kunde kunderna hitta ett större sortiment av Delicato – bland annat produkter som annars främst såldes via grossister, som frysta tårtor. Först ut var Kandyz i Segeltorp, Hisingen, Borlänge, Örebro, Värnamo och Skövde. Sedan dess har konceptet vuxit rejält. 2025 bytte det namn från Delicato Outlet till **Delicato Store**.

TOPP-KVALITET!

Alltid färskt och fräscht godis. TopLock levererar sedan 1984 branschens bästa system för godisexponering och är en nyckel till Kandyz höga kvalitet. 2019 blir TopLock AB dotterbolag till Kandyz.

Helene Svensk Söderhäll blir verksamhetsansvarig för bolaget. Toplocksystemet uppskattas av både butiksägare, personal och framför allt av kunder. Med Toplock skyddas lösgodiset genom att plastluckan överlappar ramen och sluter tätt kring godislådan. Därmed kommer inga luftburna bakterier eller damm in i lådan och godiset håller sig mjukt och färskt under en längre tid.



NYÖPPNINGAR 2019

16. Kandyz Uppsala (februari)
17. Kandyz Eskilstuna (maj)
18. Kandyz Örebro (oktober)
19. Kandyz Värnamo (november)

Ägarbyten
Kandyz Arboga och Kandyz Järfälla byter ägare.

2019

VÄLKOMMEN TILL HK

Äntligen får Kandyz ett huvudkontor värdigt namnet. Efter att tidigare ha huserat i Segeltorpbutikens bakutrymmen går flyttlasset till **Mälarvägen 1** i Segeltorp och lokaler som både går att växa i och är bättre anpassade för verksamheten. 2019 jobbar sju personer på huvudkontoret.

Ett koncept för marknadsföring i nationell radio tas fram med årliga temadagar inför godishögtiderna påsk och halloween. Sedan starten 2019 har 3 ton lösgodis lottats ut till svenska radiolyssnare.



Emelie får Delicato på sitt bord

När Delicato Outlet lanserades 2019 fick Emelie Mårtensson, som då jobbade extra i Kandyz-butiken i Segeltorp, en ny roll. En dag i veckan började hon arbeta på huvudkontoret med det nya konceptet.

Vad ingick i din roll för Delicato Outlet?

– Jag skickade ut beställningslistor och rekommenderade utpriser på klipplistan till butiker med konceptet. Jag hjälpte också till med skyltar och fixade prislistor när det kom prisändringar. Sedan hade jag all dialog med Delicato och hjälpte till om det blev strul.

Hur utvecklades konceptet?

– Efter hand blev vi fler butiker och började jobba mer gemensamt. Vi tog fram månadskampanjer, affischer och filmer för sociala medier och också planogram och försäljningstips till butikerna. Det blev mer och mer ett färdigt koncept.

Och för dig blev det också början på något nytt?

– Ja, verkligen. I dag jobbar jag större delen av tiden på huvudkontoret med ansvar för Kandyz sociala medier, men är fortfarande kvar ett par dagar i veckan i butik. Det är en kombination jag gillar.


Emelie Mårtensson.

Världen stänger ner

Våren 2020 förändras förutsättningarna nästan över en natt. Coronapandemin tar sitt grepp om världen, restriktioner införs och ingen vet hur länge situationen ska pågå. För Kandyz, precis som för resten av handeln, väntade en helt ny verklighet.

Pandemin skapade stora utmaningar för Kandyz butiker. Redan i början av mars gick huvudkontoret ut med information till hela kedjan. Fokus låg på att följa myndigheternas rekommendationer, skärpa hygienrutinerna och hjälpa franchisetagarna att hålla extra koll på likviditet och kostnader. Nytt informations- och marknadsföringsmaterial togs också fram för butikerna.

Till en början påverkade pandemin tydligt försäljningen. Framför allt drabbades butiker längs motorvägar när resandet minskade kraftigt. Men läget stabiliserades. De flesta butiker behöll sin tidigare försäljning och några ökade till och med.

Eventuella risker med lösgodis blev en särskilt utredd fråga. I april 2020 gick Livsmedelsverket ut med information om att det inte fanns något som tydde på att coronaviruset smittade via lösgodis. Utmaningen i butikerna blev i stället att anpassa verksamheten efter restriktionerna, begränsa antalet kunder och hjälpa besökarna att hålla avstånd.

När pandemirestriktionerna så småningom lättade kunde Kandyz summera en turbulent men också händelserik period. Kedjan hade tagit sig igenom pandemin utan någon konkurs – och fortsatt att växa.



ETT PÅSKÄGG I BREVLÅDAN

Pandemin slog hårt mot företagsförsäljningen. När kontoren tömdes försvann mycket av efterfrågan på färdigpackade påskägg och julkorgar till arbetsplatser. Lösningen? En mindre godislåda som fick plats i brevlådan och kunde skickas direkt hem till medarbetare och kunder. Det blev en stor succé som bäddade för rekordförsäljning under påsken 2021.



Isac Kämpe och Stefan de Brito.

2020

NYÖPPNINGAR 2020

20. Kandyz Lidköping (februari)
21. Kandyz Halmstad (februari)
22. Kandyz Skara (april)
23. Kandys Värmdö (juni)
24. Kandyz Karlstad (augusti)

Övrigt
Kandyz Hisingen flyttar till ny lokal.

FORTS. 2020

En osäker start

De lämnade trygga karriärer för att förverkliga drömmen om en egen godisbutik. Men Linda och Veronica Ekstrands nya liv som franchisetagare i Halmstad skulle bli betydligt mer dramatiskt än de kunnat ana.

Efter 25 år som kommunanställda tog svägerskorna **Linda** och **Veronica Ekstrand** steget och satsade på drömmen om en egen godisbutik. De första två veckorna vittnade om en drömstart med gott om kunder. Sedan kom coronapandemin.

Till en början kom oron för smittorisker med lösgodis och snart infördes restriktioner som innebar att högst 25 kunder fick vistas i butiken samtidigt. Linda och Veronica hittade en egen lösning.

– Vi tog 25 lock från godisburkar och delade ut till kunderna. Ett lock in, ett lock ut. På helgerna kunde kön ringla utanför butiken, men med den metoden slapp vi ha en dörrvakt, säger Veronica Ekstrand.

Fick arbeta utan lön

Pandemin innebar också ekonomisk press, långa arbetsdagar och många pass på egen hand. Genom att arbeta utan att ta ut lön under den tuffaste perioden lyckades de hålla gång verksamheten.

– Jag tror inte vi ångrade att vi startade Kandyz i Halmstad ... eller det kanske vi gjorde, jag minns inte riktigt. Hade vi vetat att pandemin skulle komma hade vi säkert inte vågat öppna. Men nu var det bara att köra.

Och det gjorde de. I dag har butiken vuxit, de vuxna barnen har blivit en del av verksamheten och Linda och Veronica stortrivs. Nu funderar de till och med på nästa steg – att öppna ännu en Kandyz-butik.



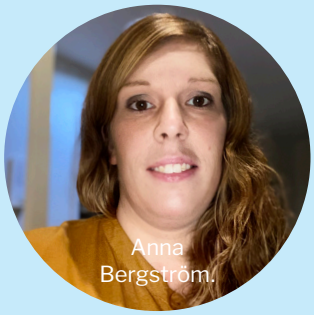
Linda och Veronica Ekstrand siktar på ytterligare en Kandyzbutik.

”Vi tog 25 lock från godisburkar och delade ut till kunderna. Ett lock in, ett lock ut.”

NU BLIR VI BÄTTRE PÅ GLASS!

Tilläggskonceptet **Kandyz Glasscafé** införs! Glassförsäljning har funnits i flera butiker sedan tidigare (försäljning av kulglass började i Haningebutiken 2013) men blir i april 2020 ett tillval för hela kedjan med gemensam glassmeny. Glass och godis – en perfekt kombination såklart!





Anna Bergström.

”Man har nära kontakt med både kollegorna på huvudkontoret och franchisetagarna.”

ADMIN PÅ HELTID

Fler butiker, fler kollegor och mer fix. När Kandyz växte behövde också organisationen bakom butikerna växa. 2020 klev Anna Bergström in på heltid som administratör på Kandyz AB.

Anna Bergström var långt ifrån ny på Kandyz. Hon började redan 2013 och var bland annat butikschef när butiken i Haninge öppnade. 2020 tog hon steget över till en heltidstjänst på huvudkontoret.

Vad gör du som administratör?

– Jag sköter mycket av den interna ekonomin inom kedjan, bland annat fakturering av hyror och serviceavgifter. Jag hjälper också till med posthantering, månadskampanjer och allt möjligt annat som behöver göras. Det är ett väldigt varierat jobb.

Vad är det bästa med att arbeta på Kandyz?

– Just variationen. Även om en del arbetsuppgifter återkommer händer det hela tiden saker i kedjan, så dagarna ser olika ut. Sedan gillar jag att vi fortfarande är en ganska liten organisation. Man har nära kontakt med både kollegorna på huvudkontoret och franchisetagarna.

KANDY GÖR ENTRÉ

Fem år efter starten fick Kandyz en alldeles egen maskot. **Kandy** presenterades med pompa och ståt på femårsjubileumsgalan, komplett med bilder, film och en specialtillverkad maskotdräkt från London. En maskot kan hjälpa till att göra ett varumärke levande. Med Kandy fick Kandyz en figur som kunde skapa igenkänning, knyta ihop kommunikationen och möta, inte minst de yngre, kunderna på ett lekfullt sätt.



NYÖPPNINGAR 2021

25. Kandyz Helsingborg (februari)
26. Kandyz Toftanäs (juni)
27. Kandyz Nynäshamn (augusti)
28. Kandyz Kållered (augusti)

Ägarbyten
Kandyz Värnamo och Borlänge byter ägare.

FESTERNAS FEST

Konferens, mässa och galamiddag, fem år skulle förstås firas ordentligt. På Lidingö i Stockholm samlades franchisetagare från kedjans 28 butiker, medarbetare från huvudkontoret och Kandyz Företagsförsäljning – och representanter från hela 55 leverantörer. Under dagen väntade konferens och leverantörsmässa och på kvällen blev det galamiddag och fest. Totalt samlades 160 personer för att umgås, utbyta erfarenheter och fira Kandyz första fem år.

Det blev också starten på en ny tradition. Galamiddagen och mässan blev ett årligt tillfälle för hela kedjan att träffas, dela erfarenheter, uppmärksamma goda insatser och framför allt fira framgångarna tillsammans.

2021

5 ÅR!

FORTS. 2021





NU ERBJUDER VI HEMLEVERANS

Kandyz inleder ett samarbete med **Foodora**. Nu kan kunderna beställa sitt godis och få det hämtat i butiken och levererat hela vägen hem. Först ut att testa det nya samarbetet är Kandyzbutikerna i Borlänge, Skövde och Jönköping.



SMART MED MYSTAMP

2021 införs lojalitetsprogrammet **MyStamp**, med digitala stämpelkort via en mobilapp. Tidigare hade lokala stämpelkort använts, för att ge status till lojala kunder, men dessa börjar nu fasas ut. MyStamp används fram till 2026, då det byts mot nya kundklubben **Diller.**



ENKLARE ATT SKYLTA RÄTT

Tidigare fick butikerna skyltmaterial i pdf-filer skickat från marknadsavdelningen som de skrev ut. Nu införs ett nytt skyltprogram med färdiga mallar i Kandyz grafiska profil. Plötsligt kan butikerna själva enkelt ta fram egna skyltar och etiketter, en liten förändring som underlättar vardagen.

”Vi ville bygga en starkare och mer enhetlig kedja”

I mars 2021 gör Kandyz sin första externa rekrytering till huvudkontoret när Peter Karsk börjar som produktchef Konfektyr.

Vad var viktigast att ta tag i när du började?

– Att utveckla sortiments- och leverantörsarbetet. Vi såg över leverantörsavtalen och breddade nätverket av grossister och leverantörer. Från butikerna fanns önskemål om tydligare sortimentsarbete, bättre prisstyrning och större fokus på nyheter. Vi började också arbeta med gemensamma månadskampanjer och kampanjpriser för att skapa ett enhetligt erbjudande i hela kedjan.

Du tog också initiativ till leverantörsmässan. Vad var tanken?

– Att skapa en mötesplats för butikerna och leverantörerna. Det är stor skillnad mellan att få ett reklamblad och att själv få se, känna och prova nyheterna. Samtidigt fick leverantörerna träffa franchisetagarna och höra direkt vad som fungerade och efterfrågades i butikerna.



Peter Karsk.

”Vi såg över leverantörsavtalen och breddade nätverket av grossister och leverantörer.”

Allt för partyt!

Kandyz testar ett nytt tillvalskoncept: **Kalas & fest**. Butiker kan komplettera sitt erbjudande med bland annat heliumballonger, sifferljus, tallrikar, sugrör och servetter – produkter som passar naturligt ihop med kalas och godis. Med tiden förbättras kalas- och festsortimentet och utökas med bland annat spel och samlarkort. Konceptet går från tillval till en naturlig del av sortimentet i de flesta butiker.


95 Marek Andersson.

MAREK NOMINERAS TILL ÅRETS FRANCHISETAGARE

Marek Andersson, franchisetagare för Kandyz Örebro, har sedan han öppnade butiken kammat hem flera av kedjans försäljningspriser. 2021 nomineras han av Kandyz att tävla om utmärkelsen Årets Franchisetagare i Sverige på **Svenska Franchisegalan**.



GEMENSAMMA MÅNADSKAMPANJER

I februari 2022 lanserade Kandyz-kedjan sina första gemensamma kampanjer – måndaskampanjerna lever vidare än i dag. Samma erbjudanden och marknadsföring i alla butiker stärker Kandyz som kedja, ökar synligheten och ger bättre möjligheter till samarbeten med leverantörerna.

Först ut på kampanj var OLW Maxibag och drycker från Coca-Cola, Loka och Trocadero.

Dialect

BÄTTRE IT

När Kandyz växer ökar också kraven på en stabil IT-miljö och tillgänglig support. Efter en översyn av kedjans IT och telefoni inleder Kandyz ett samarbete med **Dialect** som ny rikstäckande IT-leverantör.



KANDYZSHOPPEN

Kandyz profilsortiment uppdateras och Kandyzshoppen lanseras. Mest poppis var kanske Kandy som gosedjur, redo att sprida glädje i butikerna.



Dubbelvinst för Jönköping

2022 inför Kandyz två nya utmärkelser på den årliga gala-middagen: **Årets butik** och **Årets franchisetagare**. De historiska första vinnarna blir **Hanna** och **David Lundström** på Kandyz Jönköping som kammar hem båda priserna.

2022

ÄNTLIGEN!

Den 9 februari 2022 tas de flesta pandemirestriktionerna bort. Kandyzbutikerna kan plocka ner skyltarna om maxantal kunder och återgå till en mer normal vardag.

NYÖPPNINGAR 2022

29. Kandyz Lidingö (mars)
30. Kandyz Norrtälje (juni)
31. Kandyz Borås (augusti)

Ägarbyten:
Butikerna i Arboga, Helsingborg och på Hisingen gör ägarbyte.



PREMIÄR FÖR BOI

Efter lång utveckling och många tester lanseras Kandyz egenutvecklade beställnings- och inventeringsverktyg **BOI** i hela kedjan. Med en handdator kan butikerna nu göra sina beställningar direkt till anslutna grossister, enklare, snabbare och med bättre kontroll. BOI sparar både tid och pengar och ska framöver utvecklas med fler funktioner, som lagerstatus och hantering av etiketter.

NYÖPPNINGAR 2023

32. Kandyz Vingåker (februari)
33. Kandyz Trollhättan (februari)
34. Kandyz Löddeköping (mars)
35. Kandyz Västervik (juni)
36. Kandyz Kristianstad (juni)
37. Kandyz Växjö (september)

Ägarbyten
Kandyz Mjölby, Nynäshamn, Värnamo och Arboga.

Övrigt
Kandyz Örebro flyttar till ny lokal.

Pionjär i pension

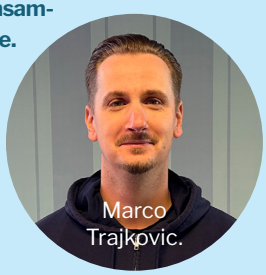
Efter många år med Kandyz går **Micke Larsson**, kedjans allra första franchisetagare, i pension. Den sista april 2023 lämnar han över Kandyz Mjölby till **Andreas Malmqvist**, tidigare franchisetagare i Värnamo.


Micke Larsson.

2023

Marco ska lyfta försäljningen

Marco Trajkovic anställs som försäljningschef på huvudkontoret med uppdraget att stärka Kandyz position och skapa större kraft i kedjans gemensamma försäljningsarbete.


Marco Trajkovic.

– Nyckeln är att fortsätta tänka kedja, med fokus på nya initiativ, enkel men spännande kommunikation och att nå igenom bruset. Tillsammans ska vi ge kunderna den upplevelse vi vill skapa – ett godisparadis med oändliga möjligheter.


Stefan och Fanny Karlsson.

FAR OCH DOTTER TAR ÖVER I VÄRNAMO

Att driva företag med sin pappa eller dotter är kanske inte för alla. För Stefan och Fanny Karlsson har det blivit en styrka. Sedan 2023 driver och utvecklar de Kandyz Värnamo tillsammans.

Hur är det att driva företag tillsammans?
– Den största fördelen är att vi litar på varandra till hundra procent. Vi kan säga precis vad vi tycker, även om vi blir osams ibland. Vi vet att det inte är personligt och hittar alltid tillbaka.

Har ni tydliga roller?
– Ja, vi har delat upp ansvaret efter vad vi är bäst på. Fanny ansvarar för inköpen och Stefan håller extra koll på statistik och ekonomi. Men större investeringar och beslut pratar vi alltid igenom tillsammans.

Vad vill ni skapa i Värnamo?
– En butik där det alltid finns något nytt att upptäcka! Vi vill att kunderna ska komma in och tänka: ”Wow, här finns det något nytt!”



HOORAY!



Vi vinner Årets franchisekedja

På Svenska Franchisegalan 2024 utses Kandyz till Årets Franchisekedja i Sverige. Ett kvitto på hela organisationens arbete och en riktig milstolpe i Kandyz historia!

Juryns motivering:
”Vinnaren av **Årets Franchisekedja 2024** stöttar sina franchisetagare och hjälper dem att nå framgång. Med en god lönsamhet hos sina franchisetagare och med människan i fokus utvecklar vinnaren ständigt sitt koncept med olika verktyg och förgyller vardagen och skapar välbefinnande både på jobbet och privat.”

Kandyz med utsikt

2024 tog Sandra Randeblad över Kandyz Värmdö vid Grisslinge havsbad. Med havet som närmsta granne skapas inte bara en vacker miljö, utan också unika förutsättningar för en Kandyz-butik.

Vädret är en viktig parameter för er butik?
– Ja här styr vädret väldigt mycket. Är det sol fylls stranden med människor och försäljningen ökar direkt. Det påverkar allt från hur mycket glass vi behöver till hur många som ska jobba. Det var en omställning när jag tog över butiken och tog nästan ett helt år innan jag hade upplevt alla säsonger och började förstå mönstren. Vädret går förstås aldrig att styra, men nu känner jag mig mycket tryggare i planeringen.


Sandra Randeblad.

Vad är bäst med Kandyz Värmdö?
– Variationen, människorna och läget. På sommaren kommer badgäster in efter ett dopp, med sand och havsvatten på fötterna, för att köpa glass. Det är en härlig semesterkänsla som smittar av sig. Sommar, gemenskap och hav sammanfattar butiken ganska bra.

2024

GODISKOLL PÅ NÄSTA NIVÅ

2024 blir **Ole Lindell** affärsområdeschef för lösgodis. Med sin gedigna bakgrund och oöverträffade godiskunskap stärker Ole Kandyz med viktig spetskompetens. Ett år senare blir han chef för den nya inköpsavdelningen.


Ole Lindell.



2024 blir Kandyz först ut med att sälja klassikern S-märke i de nya smakerna Frukt och Salmiak.

NYÖPPNINGAR 2024

38. Kandyz Kalmar (januari)
39. Kandyz Bollnäs (februari)
40. Kandyz Karlskoga (mars)
41. Kandyz Skurup (mars)
42. Kandyz Lund (mars)
Kandyz Lidingö avvecklas
42. Kandyz Norrmalm (augusti)

Ägarbyten
Kandyz, Skara, Kandyz Lidköping Kandyz Norrtälje, Kandyz Värmdö, Kandyz Karlskoga, Kandyz Eskilstuna och Kandyz Nacka byter ägare.

Flytt och nya roller på HK

2025 händer det mycket på Kandyz huvudkontor. I juni bildar **Kandyz AB** en ledningsgrupp och i september blir **Marco Trajkovic** vice vd och **Ole Lindell** inköpschef. I december går flyttlasset till en klassisk Kandyz-adress, ovanför den första Kandyzbutiken i Segeltorp.

GODIZDAGARNA LYSER UPP NOVEMBER

2025 lanserar Kandyz **Godizdagarna**, en egen temahelg för att lysa upp novembermörkret med extra mycket godis och glädje. Butikerna bjuder in till kalas med fina erbjudanden, lyckohjul, ballonger och andra aktiviteter. En ny årlig tradition är född!

NYÖPPNINGAR 2025

Kandyz Norrmalm avvecklas (januari)
42) Kandyz Norrköping (februari)
43) Kandyz Upplands Väsby (april)
44) Kandyz Munkedal (juni)
Kandyz Kristianstad avvecklas (juli)

Ägarbyten
Lund, Järfälla, Norrtälje, Borås.

Övrigt
Kandyz Kållered stänger, flyttar till ny lokal och blir Kandyz Kungsbacka.
Kandyz Nynäshamn stänger flyttar till ny lokal och blir Kandyz Länna.

2025

PREMIÄR FÖR LEVERANTÖRSTRÄFFEN

I slutet av maj samlar Kandyz för första gången merparten av kedjans leverantörer på huvudkontoret. Det blir en värdefull mötesplats för information, samtal och erfarenhetsutbyte, följt av middag och gemensam aktivitet. Leverantörsträffen blir därefter ett årligt evenemang.



MÅNADENS KÄNDIZ

Rulla ut rosa mattan! Med kampanjkonceptet **Månadens Kändiz** som lanseras i sociala medier får utvalda godisfavoriter sin stund i rampljuset, och även en plats i Kandyz **Hall of fame** på hemsidan.



EUROPAFINAL

Kandyz nomineras som finalist till Årets Franchisekedja i Europa 2025 på **European Franchise Awards** i Bryssel!

APRIL APRIL

Inför första april 2025 lanserar Kandyz och SIA Glass en minst sagt oväntad nyhet: **Glassbåt Köttbullemeny**. Någon köttbulleglass blir det förstås inte – i stället får kunderna köpa den klassiska Glassbåten för en tia.



FÖRST HOS KANDYZ!

Förlanseringar blir allt vanligare hos Kandyz. I augusti 2025 är kedjan först ut med **Marabou Nougat Crisp**, den första Marabou-brandade lösgodisnyheten sedan Daim såg dagens ljus.


Adrian Sjöqvist.

Adde vågar satsa igen

Adrian ”Adde” Sjöqvist var bara 22 år när han och systern Andrea blev franchisetagare och öppnade Kandyz Järfälla 2017. Det blev ingen drömstart för syskonen som även tagit över Kandyzbutiken i Bromma 2018. Efter en tuff tid sålde de butiken i Järfälla och fortsatte driva godisbutiken i Bromma. Men 2025 vågade Adde satsa igen med en nyetablerad butik – Kandyz Upplands Väsby. Nu driver Adde två butiker med stor framgång.

Vad fick dig att våga satsa redan som 22-åring?

– Jag har alltid velat driva eget och fastnade för UF-företagandet redan i skolan. Jag visste kanske inte fullt ut vad jag gav mig in på, men jag trodde på Kandyz koncept.

Vad är den största skillnaden mellan att driva en och två butiker?

– Man kan inte vara på två ställen samtidigt. Det blir mer ansvar och mer att hålla koll på, men jag har familjemedlemmar som jag litar på som driver den ena butiken. Jag var nervös inför öppningen i Upplands Väsby, men läget kändes helt rätt och jag vågade ta steget.

Vad är det bästa med att vara franchisetagare på Kandyz?

– Friheten i att vara egen företagare. Jag jobbar för mig själv och det jag gör kan leda till något bra för mig. Sedan är det väldigt roligt att driva godisbutik. Kunderna är glada, det händer hela tiden nya saker.

2026

NYÖPPNINGAR 2026

44. Kandys Hudiksvall (mars)

Ägarbyten
Kandyz Borlänge, Kandyz Norrköping, Kandyz Löddeköpinge byter ägare.



Slushsuccé! Under sommaren lanserade Kandyz Glasscaféer en ny slush med smak av geléhallon, framtagen i samarbete med Aroma och Popz.

KUNDER PÅ ÄGGJAKT

Inför påsk gömde varje Kandyzbutik två påskägg i sitt närområde. Med hjälp av en karta i mobilen gav sig kunder över hela Sverige ut på jakt. I varje ägg väntade ett godiskort och en QR-kod som gav upphittaren två kilo lösgodis.





GELÉHALLONCHIPS – SKOJ MEN INGET SKÄMT!

Inför 1 april lanserade Kandyz Lantchips med geléhallonsmak – något de flesta förstås trodde var påhittat. Men chipsen hade tagits fram på riktigt tillsammans med **Lantchips** och **Aroma** och såldes i begränsad upplaga i alla Kandyzbutiker.

Tobbe har byggt Kandyzbutiker sedan han var 17 år

Tobbe Kjellberg började på Godisbolaget som 17-åring. I dag är han projektledare på Kandyz som ser till att våra nya butiker är i toppskick när dörrarna slås upp.

Hur har arbetet med att starta nya butiker förändrats sedan du började?

– Det är en enorm skillnad. I dag har vi fler färdiga pusselbitar på plats och tydligare rutiner. Det som tidigare kunde kräva många samtal och sena kvällar går nu betydligt smidigare.

Vad är roligast med jobbet i dag?

– Att kunna hjälpa våra franchisetagare och se dem lyckas. Efter alla år har jag lärt mig mycket om lite av varje, och det känns bra att kunna använda den erfarenheten för att hjälpa andra.



Tobbe Kjellberg.

INKÖPSTEAMET KOMPLETT

Tidigare butikschefen Mattias ”Birke” Birkeland börjar arbeta heltid som kategoriansvarig på huvudkontoret. Därmed är inköpsteamet komplett med inköpschef Ole Lindell och kategoriansvariga Peter Karsk och Birke.

Du har gått från butikschef till kategoriansvarig. Vad innebär din nya roll?

– Jag arbetar med avtal, priser och kampanjer tillsammans med våra leverantörer och följer försäljningen för att se vad vi kan göra bättre. Erfarenheten från butiksgolvet är viktig, allt vi gör måste fungera ute i butikerna.

PER OCH SOFIE TAR PLATS I ORGANISATIONEN

Efter att ha arbetat med Kandyz en längre tid med lokalfrågor och franchiserekrytering blir **Per Edstam** och **Sofie Sjöqvist** nu en del av organisationen. Per som etableringsansvarig och Sofie som rekryteringsansvarig.



STÖRST PÅ PEZ

Som enda kedja i Sverige får Kandyz tillgång till PEZ hela sortiment.





Snyggt och effektivt! Nu kan butikerna själva skriva ut Kandyz egna godisetiketter.



Alla ses på Kandyzmässan

Kandyzmässan arrangeras för första gången som ett eget evenemang, separat från de årliga **Kandyzdagarna**. I februari samlas franchisetagare i Nässjö för att träffa över 50 leverantörer och ta del av produkter, nyheter och erbjudanden.



Kandyz firar 10 år!

Tio år efter starten har Kandyz vuxit till en rikstäckande kedja med ett starkt varumärke och butiker över stora delar av Sverige. Bakom resan finns alla de människor som genom åren har arbetat, utvecklat och byggt Kandyz tillsammans. Vissa har varit med från början, andra har anslutit längs vägen och den 2 oktober samlas alla för att fira de första tio åren med galalunch på **Wallmans** och jubileumsfirande på **Grand Hôtel**.

SMIDIGARE KUNDKLUBB

Kandyz lanserar en ny kundklubb via plattformen **Diller**, nu integrerad direkt med kassasystemet för enklare hantering i butikerna.

”EN JÄKLIGT HUMAN FRANCHISEGIVARE”

Tommy Helander, vd på Prokab Ekonomikonsulter, har följt Kandyz ekonomi under hela resan. 2026 arbetar Prokabs fem kontor med Kandyzbutiker runt om i landet.

Vad säger siffrorna om Kandyz utveckling?

– Att man har lyckats växa i en sund takt. I början handlade det om att få upp volymen för att täcka de fasta kostnaderna. Sedan har organisationen kunnat byggas ut steg för steg.



Tommy Helander.

Vad tycker du att Kandyz har gjort särskilt bra?

– Kandyz har varit en jäkligt human franchisegivare. Det har funnits en bra balans mellan vad franchisetagarna ska kunna tjäna och vad kedjan behöver tjäna. Kandyz har velat att det ska gå bra för alla.

Och framåt?

– Fortsätt fokusera på lönsamma butiker och på att ge franchisetagarna rätt förutsättningar. Och självklart: ”profit and fun”. Fortsätt ha roligt på vägen.

Anders lämnar över till Rolle

Tio år av tillväxt, starkt ledarskap och en kultur där människor hjälps åt. När Anders Trygg nu rundar av sitt uppdrag som styrelseordförande tar Roland ”Rolle” Dansell vid – redo att bygga vidare på det som gjort Kandyz framgångsrikt.

”En kultur där alla hjälps åt”

Vad har varit mest avgörande för Kandyz framgång?

– Ledarskapet och människorna. Sonny och Dennis kompletterar varandra på ett väldigt bra sätt och har byggt ett team med en tydlig kultur där alla hjälps åt. Affärskonceptet är också väldigt bra, men det är människorna och värderingarna som gör den stora skillnaden.

Vad särskiljer Kandyz från andra franchisekedjor?

– Jag har arbetat med omkring 300 franchiseprojekt och det här tillhör mina absoluta favoriter. Det finns ett ovanligt stort förtroende i organisationen. Man har hjärtat på rätt ställe och bygger långsiktiga relationer med franchisetagarna. Det skapar en styrka som inte går att skriva in i ett avtal.

Vad blir viktigast för de kommande tio åren?

– När organisationen växer krävs ännu större fokus. Fokus på butikernas lönsamhet, på kvalitet och på kostnadskontroll centralt. Sedan är det viktigt att hålla fast vid konceptet och bygga vidare på det som fungerar.

Sammanfatta Kandyz i ett ord

– Hjärta. Omtanken om människor och viljan att skapa framgång tillsammans genomsyrar hela verksamheten. ●



ANDERS TRYGG
avgående
styrelseordförande

”Det finns både vilja och potential”

Vad känns mest spännande med ditt nya uppdrag?

– Det finns en mycket positiv framåtanda inom Kandyz och en familjär kultur som jag gärna vill vara en del av. Det finns också både vilja och stor potential för att fortsätta utveckla verksamheten, det ger mig mycket energi till att leda styrelsearbetet in i framtiden.

Vad hoppas du kunna bidra med?

– Jag har en gedigen bakgrund från både styrelsearbete och operativa befattningar i olika företag och organisationer. Det tror jag medför att styrelsen kan fortsätta att utvecklas och bli ett aktivt och relevant stöd till ledningen. Som ordförande måste jag bidra till att vi lyfter blicken i styrelserummet och arbetar med strategier och vägval för framtiden.

Och vad gör att vi får tio framgångsrika år till?

– Drivkraften och möjligheterna att fortsätta växa är den absolut viktigaste förutsättningen. Sedan måste vi vara modiga och sätta utmanande och tydliga mål. Vi behöver identifiera vad som påverkar oss under den fortsatta resan och ha kloka strategier för hur vi hanterar både möjligheter och utmaningar. Sedan ska vi inte glömma de framgångsfaktorer som tagit oss dit vi är i dag, de kommer också hjälpa oss mot nya framgångar. ●



ROLAND ”ROLLE” DANSELL
tillträdande
styrelseordförande



Välkomnande entré hos Kandyz Jönköping.

Så bygger vi framtidens franchise

Hur bygger du en stor och framgångsrik franchisekedja utan att tappa entreprenörsdrivet och kulturen längs vägen? För Kandyz har långsiktig tillväxt alltid handlat om mer än expansion, minst lika viktigt är hjärta, engagemang och viljan att lyckas tillsammans.

FRANCHISING SOM FÖRETAGSFORM har många unika fördelar. Här förenas drivkrafter som sällan annars ryms i samma struktur: den enskilde entreprenörens engagemang, frihet och lokalkännedom. Dessutom styrkan i ett inarbetat varumärke och en väloljad organisation. När allt drar åt samma håll uppstår något större än summan av delarna.

– ”Tillsammans” är verkligen nyckeln till framgång för oss. Vi lyckas tillsammans och möter motgångar tillsammans. Det är nog det allra viktigaste du som franchisetagare ska känna i vardagen, säger *Sonny Hedblom*, medgrundare och vd på Kandyz.

2024 tilldelades Kandyz utmärkelsen Årets Franchisekedja av Svenska Franchiseföreningen, ett tydligt kvitto på att många pusselbitar redan är på plats.

– Det är så kul! Jag tycker att alla ska känna sig otroligt stolta. Alla inom hela Kandyzkedjan har en del i utmärkelsen. Samtidigt känns det som att vi precis har kommit i gång, det finns så mycket vi kan göra bättre.

Att välja franchiseformen var inte en

2024

År 2024 tilldelades Kandyz utmärkelsen ”Årets Franchisekedja” av Svenska Franchiseföreningen.

VINNARE!

självklarhet för grundarna. Innan den nuvarande organisationen skapades försökte ägarna utveckla verksamheten genom att öppna flera egna butiker. Efterfrågan fanns där. Redan från början gillade kunderna idén om välkomnande butiker med Sveriges bredaste godissortiment. I stället låg utmaningen i att driva flera butiker på olika platser med samma energi och engagemang.

– För oss var den tiden en nyttig lärdom. Trots att vi hade ett väldigt bra koncept kämpade vi med att få tillräckligt bra lönsamhet.

Insikten blev avgörande för nästa steg. För att lyckas fullt ut behövs inte bara ett starkt koncept, utan närvaro och engagemang i varje butik.

VÄXA MED HJÄRTA

Med stöd av franchiseexperten *Anders Trygg*, senare ordförande i Kandyz styrelse, byggdes franchisemodellen upp, med avtal, kalkyler och struktur. Samtidigt var grundfilosofin tydlig från början: tillväxt ska inte bara fokusera på expansion, utan också på företagskulturen.

– Självklart måste våra franchisetagare ha god lönsamhet, det är en grundförutsättning. Vår franchisemodell har aldrig varit blint inriktad på att kedjan ska bli hundra butiker så snabbt som möjligt. Vi vill växa med hjärta. Vi vill få in rätt personer som kan driva butik och som också bidrar till kulturen och skapar en miljö där vi har kul och bryr oss om varandra. Det gäller inte bara franchisetagarna, utan leverantörer och alla andra vi möter. Det kanske låter som floskler, men helt ärligt tror jag att det är en viktig del av vår framgång.

VIKTIGA ERFARENHETER

Att Kandyz grundare själva har drivit butiker tror Sonny också har ett stort värde.

– Jag tror vi gick på alla minor man kan tänka sig, den erfarenheten borde våra franchisetagare slippa nu. Vi förstår vilka utmaningar du ställs inför när du driver en godisbutik och har skapat verktyg och strukturer som verkligen underlättar i driften. Det är också en anledning till att vi jobbar väldigt nära våra franchisetagare.

Franchisemodellen är ingen garanti för framgångsrikt företagande. Ibland går utvecklingen åt fel håll, siffrorna räcker inte till, livet vill något annat, drömmar svalnar. Anledningarna kan vara många och svåra att förutse. Under de första tio åren har några franchisetagare valt att kliva av. Även då behöver organisationen agera med både hjärta och hjärna, menar Sonny.


Sonny Hedblom.

”När vi växer blir det ännu viktigare att arbeta aktivt för att inte tappa delaktigheten.”

– Vi försöker vara väldigt transparenta, både om förutsättningar och vad som krävs av dig som person. Ibland lever verkligheten inte upp till bilden du har. Och företagarlivet är inte rätt för alla. Men jag tror faktiskt att även de som genom åren har lämnat oss fortfarande tycker om Kandyz.

FOKUS PÅ KULTUREN

Det finns en tydlig ambition att fortsätta växa och bjuda in fler franchisetagare i Kandyzkedjan. Men enligt Sonny Hedblom ligger den verkliga utmaningen inte i hur snabbt Kandyz kan växa i antal butiker.

– När vi växer blir det ännu viktigare att arbeta aktivt för att inte tappa delaktigheten. Om vi ska lyckas långsiktigt med att vara Sveriges bästa godiskedja måste vi må bra, känna stolthet, tjäna pengar och tycka att det är svinkul att driva Kandyz. ●

PÅ JAKT EFTER NÄSTA FRANCHISETAGARE

Vad krävs för att gå hela vägen till franchise? Kandyz rekryteringsansvariga Sofie Sjöqvist på Partnerverket letar land och rike runt efter morgondagens kollegor.

Vad letar ni efter hos nya franchisetagare?

– Du behöver vara en driven entreprenör, men också trivas i att vara en del av ett större koncept. Erfarenhet av företagande, butik, service eller ledarskap är en stor fördel, liksom en grundläggande förståelse för ekonomi. Men allra viktigast är att du är genuin, långsiktig och tycker om människor. För att gå hela vägen behöver många saker falla på plats, rätt person förstås, men också rätt läge och rätt lokal.

Hur ser intresset ut för att bli franchisetagare?

– Intresset är stort och vi får många förfrågningar från både entreprenörer och investerare. Men långt ifrån alla är rätt för rollen. En del tror att det är enkelt att driva godisbutik eller att det räcker att investera och låta någon annan sköta driften. Men vi vet att framgången ligger i närvarande franchisetagare som brinner för sin butik och vill bygga relationer med både kunder och medarbetare.

Du arbetar med flera olika franchiseorganisationer. Finns det något som är unikt med just Kandyz?

– Hjärtat och omtänksamheten i organisationen tycker jag sticker ut. Kandyz är ett glädjefyllt koncept där franchisetagarna får mycket stöd genom hela resan och samtidigt blir en del av en stark gemenskap.


Sofie Sjöqvist.



Trafiknära och synligt hos Kandyz Kalmar. Mycket ska klaffa för att läget ska passa

NYETABLERING

Bästa läget

Bakom varje nyetablering ligger ett metodiskt arbete. Ett bra butiksläge för en Kandyzbutik handlar om långt mer än adressen, här vägs allt från kundflöden och demografi till lokal och hyresvillkor samman.

DET ÄR MÅNGA pusselbitar som ska falla på plats innan godishyllorna fylls och portarna kan slås upp till en ny Kandyzbutik. Bakom varje nyetablering ligger ett omfattande arbete med att hitta rätt plats, rätt lokal och säkerställa att förutsättningarna för en lönsam butik finns under lång tid framåt. Under åren har Kandyz byggt upp en tydlig strategi för etablering, eftersom erfarenheten visar att ett bra butiksläge inte kan lämnas åt slumpen.

– Visst krävs det lite magkänsla också, det blir ganska snabbt tydligt om ett läge är intressant för oss. Sedan börjar jobbet på riktigt. Vi tittar på saker som demografi, kundflöden, tillgänglighet, parkering, synlighet, konkurrenter och mycket annat. Det är en längre och mer omfattande process än de flesta tror, förklarar *Dennis Söderhäll*.



Dennis Söderhäll och Per Edstam är på jakt efter perfekta butikslägen.

”Du ska veta var butiken ligger långt innan du bestämmer dig för att köpa godis.”

Som en av grundarna har Dennis jagat butikslägen sedan starten av Kandyz-kedjan. I dag arbetar han tillsammans med *Per Edstam*, etableringsansvarig på Kandyz sedan 2026, en roll han axlat som konsult det senaste året.

– Grundfilosofin för Kandyz är trafiknära och synliga lägen mellan bostadsområden och handelsplatser, där det är enkelt att ta sig med bil och lätt att parkera, säger Per Edstam.

MÅNGA PUSSELBITAR

En Kandyzbutik är en destination i sig själv, men de ska samtidigt finnas naturligt längs vägar där människor redan rör sig i vardagen.

– Du ska veta var butiken ligger långt innan du bestämmer dig för att köpa godis. När fredagen kommer ska Kandyz redan finnas i bakhuvudet, säger Per.

Nya butikslägen kan hittas på många olika sätt. Kandyz söker aktivt efter lokaler, har direktkontakt med mäklare och hyresvärdar och arbetar utifrån en långsiktig plan för var nästa butik ska öppna. En viktig förutsättning är också hyresavtalet där korta löptider och rätt villkor är helt avgörande för en lönsam etablering.

– Att hitta rätt lokal är bara en del av pusslet. Minst lika viktigt är att rätt franchisetagare finns på plats. Först när butik, entreprenör och affärsvillkor passar ihop kan en etablering bli riktigt framgångsrik, säger Per.

EXPANDERA PÅ RÄTT SÄTT

Det är också därför Kandyz vill fortsätta växa i en takt som känns genomtänkt snarare än snabb.

– Vi vill fortsätta expandera, men vi vill göra det på rätt sätt. Ett bra läge skapar möjligheter, men det är människorna som gör butiken framgångsrik, säger Dennis. ●



NORA BÅÅTH

Butikschef Bollnäs sedan 2024

Vad gör Kandyz till en bra arbetsplats?
Det är mycket frihet under ansvar. Man får möjlighet att ta egna initiativ och driva butiken på sitt eget sätt. Behöver man hjälp finns det bra stöd från HK och övriga butiker. Det gör att man känner sig trygg samtidigt som man får möjlighet att utveckla och påverka sin egen butik.

Vad är svårast med att driva en Kandyzbutik?
Oj, det är en svår fråga! Jag upplever inte att något specifikt är extra svårt. Det mesta brukar lösa sig bara man vågar prova sig fram och testa nya saker. Men om jag ska säga någonting så är det att hitta rätt personal och få ihop ett bra team som fungerar tillsammans.

Vilket godis i hyllan är mest underskattat, enligt dig?
Det måste vara jordgubbsfyllda marshmallows. Det är kanske inte det första man tänker på när man kommer in i butiken, men när man väl provat dem är det svårt att sluta äta!



AMIR HAYDARI

Franchisetagare Löddeköpinge sedan 2026

Vad är det bästa med att ha en egen Kandyzbutik?
Det bästa är att man träffar mycket människor. Kunderna är så trevliga och jag får positiv energi av dem.

Vad gör dig engagerad i butiken?
Att se till att butiken alltid är fräsch och fin. Det måste den vara för att kunderna ska vilja handla och bli nöjda.

Vilket godis tycker du är mest underskattat?
Jag vet inte riktigt, men jag brukar visa kunderna nyheter vi får in i sortimentet och låta dem provsmaka. Sedan brukar de handla mer av den sorten.



JOHN SHAMOON

Franchisetagare Skara/Borås sedan 2020

Hur tycker du Kandyz ska utvecklas framåt?
Vi ska inte sälja godis som matbutikerna gör. De satsar mycket på lösgodis till ett lägre pris. Vi behöver fortsätta hitta fler anledningar för kunderna att välja Kandyz och såklart fortsätta att hjälpa varandra.

Vad tror du Kandyz har som andra godiskedjor inte är lika bra på?
Kunder berättar att de handlat på andra ställen som har godis till lägre pris, men de kommer ändå tillbaka till Kandyz för att det är bättre godis här. Vi utvecklas också snabbt och får mycket nytta av utvecklingen från inköps- och marknadsavdelningen. Och så har vi väldigt roligt tillsammans inom Kandyz.



Kandyz Skara



CAROLINE JANSSON

Franchisetagare Norrköping sedan 2026

Vad är viktigast för kundernas upplevelse i din butik?
Jag vill verkligen att kunderna ska tycka att det är fint här. Rent och fräscht och att det är otroligt mycket godis!

”Jag fick en positiv bild av de som jobbar på Kandyz.”

Varför valde du att bli franchisetagare på Kandyz?
Jag ville starta en godisbutik och bli egen företagare. Då hittade jag Kandyz och gillade konceptet och hur franchisemodellen såg ut. Jag fick också en positiv bild av de som jobbar på Kandyz och fick förtroende för dem.

Om du skulle sälja in Kandyz med tre ord, vilka skulle det vara?
Unikt, lekfullt och enormt lösgodissortiment ... fast det sista är ju två ord, haha.



JAAD SHAMOON

Franchisetagare Lidköping sedan 2020

Vad är det bästa med att ha en egen Kandyzbutik?
Att man sköter sig själv som egen företagare och träffar folk hela tiden. Det är roligt att jobba med godis för det händer så mycket med nyheter, TikTok-trender och annat. Och så alla människor som jobbar inom Kandyzkedjan!

Vad är svårast med att driva en Kandyzbutik?
Att hinna med allt man vill både på jobbet och hemma. Det finns så mycket att göra i butiken samtidigt som barnen ska köras till skolan, fotbollsträningar, tandläkare, dans och andra aktiviteter. Man ligger efter hela tiden. Men det är roligt att det är mycket att göra.

Tycker du Kandyz är bra på att hitta på kampanjer och annat för att öka försäljningen?
Ja och vi får snabbt in trendprodukter som tillexempel Pokémonkort och hittar på Godizdagar, Myztery Bags och annat som kunderna gillar.



BENGT PETTERSSON

Franchisetagare
sedan 2019

Vad tycker du utmärker Kandyz som organisation?
Att det är familjärt, vänligt, inspirerande och empatiskt. Vi tar hand om varandra och har ofta kontakt med varandra inom kedjan. Vi vill bli bättre, det finns en nyfikenhet och ambition här.

Vad är svårast med att driva en Kandyzbutik?
Omvärldens förändlighet som inverkar på verksamheten, som när covid kom eller faktorer som konjunktur och inflation.

Du som varit med länge, vilket är ditt roligaste minne från tiden med Kandyz?
Det finns så många roliga minnen! Framför allt när vi alla samlas på våra konferenser och har det kul tillsammans. Jag kommer ihåg min första Kandyzkonferens när vi inte var så många. Då spelades det på instrument och vi sjöng och skrålade ihop och hade det skoj. Det är kärnan av Kandyz tycker jag!



PETER OCH LINDA LÖÖW

Franchisetagare
Lund och Skurup
sedan 2024

Vad gör Kandyz till en bra arbetsplats enligt er?
Gemenskapen inom kedjan och att möta alla kunder! De flesta kunderna är ju alltid på glatt humör.

Har ni glädje och nytta av era kontakter med huvudkontoret och andra franchisetagare i kedjan?
Absolut, mycket! Vi pratar ofta med huvudkontoret och varje vecka med andra franchisetagare. Vi ventilerar tankar och utbyter ideér, och så pratar vi om allmänna saker.

LISETTE BOYSEN

Franchisetagare
Helsingborg sedan 2022

Vad är det bästa med att vara franchisetagare i Kandyzkedjan?
Det är roliga grejer att jobba med! Kul att få vara med om alla nylanseringar och kunna påverka sitt sortiment. Och såklart friheten som egen företagare!

När är det tufft att vara franchisetagare?
Det som tar emot mest är när man planerar för något och så blir det inte så. Till exempel när personal blir sjuk.

Hur ofta har du det kul på jobbet?
Varje dag!



Kandyz Lund.



LUDWIG ”LUDDE” DRUGGE

Franchisetagare
Arboga sedan 2023

Om du skulle sälja in Kandyz med tre ord, vilka ord skulle det vara?
Familjärt, glädjefyllt och spännande.



Har du gjort något särskilt som gjort positiv skillnad för din butik?
När jag satte upp fasadskyltning och skyltade upp utanför butiken så den blev mer synlig. Då märkte jag att fler kunder hittade in. Och att vi med tiden har byggt en relation med kunderna.

När är det som roligast att driva en Kandyzbutik?
När vi är många i personalen och det är mycket kunder och högt tempo. Skärtorsdag är roligaste arbetsdagen på året!



NORA JAKOB

Franchisetagare
Hisingen sedan 2022

Vad är det bästa med att ha en egen godisbutik?
Friheten man har som egen företagare är det bästa. Sedan är det väldigt roligt med alla barnfamiljer och att möta barnen som älskar godisbutiken.

Vad är nyttan med att vara en del av Kandyzkedjan?
Att jag alltid har någon att vända mig till när jag behöver hjälp med något. Det behöver inte alltid vara till huvudkontoret utan även någon av de andra franchisetagarna i kedjan.

Varför tror du kunderna handlar i din Kandyzbutik i stället för någon annanstans?
För att vi har det bästa och färskaste godissortimentet och framför allt för vår trevliga personal!

”Vi har det bästa och färskaste godiset!”



ANDREAS MALMQVIST

Franchisetagare Mjölby sedan 2021

Vad önskar du att fler visste om Kandyz?
Vilket oerhört brett lösgodsissortiment vi har, det borde fler känna till.

Vad är viktigast för kundernas upplevelse i din butik?
Att det är påfyllt, både färskt godis och allt runt omkring som kampanjer, exponeringar och annat. Kunderna ska verkligen få en wow-känsla. Sedan är såklart bemötandet jätteviktigt för upplevelsen.

Hur tycker du Kandyz har utvecklats sedan du började i kedjan?
Det är inte samma kedja i dag som när jag började. Nu har vi en stor organisation med kompetent personal inom alla områden. Det är så uppstyrt – utan att vi franchisetagare är styrda. Och det finns riktlinjer, vilket är jättebra.



BEKIM FERIZI

Franchisetagare Munkedal sedan 2025

Vad tycker din familj och vänner om att du driver en Kandyzbutik?
Vi som familj är jättenöjda för vår godisbutik och alla är stolta. Det är faktiskt fantastiskt. Våra vänner tycker förstås också att det är roligt.

Vad tror du kunderna gillar med just din Kandyzbutik?
Att vi alltid försöker vara trevliga. Vi får beröm för vårt bemötande och kunderna säger ofta att de känner sig så välkomnade här.

Hur tycker du relationen är till Kandyz leverantörer?
Jättebra, med alla leverantörer! Våra leverantörer är väldigt bra och svarar alltid när jag behöver komma i kontakt med dem. Det är fantastiskt kul att träffa många av dem på Kandyzmässan.



Kandyz Munkedal.



LOTTA BJÖRKLUND

Franchisetagare Kungsbacka sedan 2021

Vilket är ditt bästa Kandyz-minne?
Det händer roliga saker hela tiden! Jag kommer ihåg när jag precis hade startat upp butiken och efter ungefär en månad lärt mig var alla godisarna låg någonstans, då kände jag mig verkligen nöjd.

”Jag pratar med andra i kedjan nästan varje dag.”

Hur ofta pratar du med dina kollegor i kedjan?
Jag pratar med andra i kedjan nästan varje dag. Vi pratar om allt möjligt, både om produkter, försäljning och massa annat. Mycket skitprat också!

Vanligaste frågan du får från dina kunder?
“Var är skedarna och påsarna?” Och ”hur länge har butiken funnits här?” vilket är kul för då vet man att det är en ny kund.



MELKOUM NASSIR

Franchisetagare Borås sedan 2026

Vad gör Kandyz till en bra arbetsplats?
Det är helheten som är kul. Det finns alltid något att göra och man gör inte samma sak varje dag.

Vad önskar du att fler visste om Kandyz?
Att vi är bäst i stan! Vi har det största sortimentet, bästa kvaliteten och det är alltid rent, fräscht.

När är det som roligast på jobbet?
När det är högt tempo i butiken, som när det är mycket kunder eller när det kommer en leverans. Det är också kul att lösa problem som dyker upp, till exempel bra placering av olika varor. Sedan är det såklart väldigt roligt när man har gjort något särskilt för att öka försäljningen en månad och lyckas jämfört med samma tid förra året.





JULIA LUNDBERG

Franchisetagare Karlstad sedan 2024

Vad tycker din familj och vänner om att du driver en Kandyzbutik?
De tycker såklart det är jättekul, man har ju blivit lite extra populär …

Vad gör att kunderna gillar er Kandyzbutik?
Framför allt kvaliteten och det stora utbudet, men man blir ju också glad av att komma hit.

Vad har du för relation till våra leverantörer?
Bra. Alltid vänliga bemötanden och de är villiga att hjälpa så gott de kan.



MINA KEYVANI

Franchisetagare Karlstad sedan 2020

Vad tycker din familj och vänner om att du driver en Kandyzbutik?
De älskar det så klart!

Varför tror du kunderna gillar er Kandyzbutik?
Fräscht, stort utbud och ofantligt trevlig personal.



MATHILDA JOHANSSON

Franchisetagare Kalmar sedan 2024

Vad tror du Kandyz har eller gör som inte andra godiskedjor är lika bra på?
Framför allt har vi vårt stora sortiment av lösgodis som ingen annan har, och även ett bra utbud av sockerfritt godis. Sedan har vi även ett härligt engagemang i kedjan och det tror jag beror på att vi är en franchisekedja med egna företagare.



Hur försöker du få din personal att vara lika engagerade i butiken som du är?
Jag behöver inte ens försöka. Min personal är naturligt engagerade och har helt rätt personligheter för arbetet i butiken. Vi har det jättekul på jobbet!

Vad blir nästa stora grej inom godisvärlden?
Oj, vad svårt. Säkert något asiatiskt. Där utvecklas det mycket och det går fort. Internationella produkter brukar bli trendiga så kanske något snacks från Kina blir nästa stora grej.



JENS ANDERSSON

Franchisetagare Växjö sedan 2023

När är det som roligast att driva egen godisbutik?
Att se omsättningen öka med tiden. Och så är det alltid kul att se nya kunder som kommer in i butiken!

Vad är det bästa med att ingå i Kandyzkedjan?
Man kan alltid få hjälp om man behöver det. Vårt intranät är bra, det går snabbt att få svar från andra inom kedjan. Det är också kul att få ingå i andra sammanhang i kedjan, som till exempel att delta i arbetsgruppen Kandyisterna eller när vi ses på distriktsmöten.

Vad tror du om godismarknaden i Sverige de närmaste åren?
Jag tror att vi kommer få mer konkurrens av bland annat matbutiker men samtidigt tror jag att kunderna kommer uppskatta kvalitet vilket är en styrka för Kandyz. Det kommer bli ännu viktigare för oss att vara snabba på de trender som kommer inom vårt koncept.



PERNILLA FRANZÉN

Franchisetagare Vingåker sedan 2023

Vad är du stolt över när det gäller Kandyz?
Jag är stolt över att vi är som en familj och att kedjan växer med nya butiker. Och såklart är jag stolt över att kunderna gillar vårt varumärke så mycket!

Vad engagerar dig mest i ditt arbete?
Att göra kunderna nöjda och glada. Det här är ju min dröm så det är klart att jag är engagerad för att få min butik och mitt bolag att gå så bra som möjligt.

”Jag är stolt över att vi är som en familj.”

Vad kan vi bli bättre på?
Vi är väldigt bra och har kommit långt med Kandyzkedjan men det finns alltid saker att bli bättre på. Om vi slutar utvecklas skulle det påverka oss alla negativt. Vi kan bli ännu bättre på till exempel marknadsföring, försäljning och inköp.



ANDERS LEHULT

Franchisetagare Norrtälje sedan 2025

Varför valde du att bli franchisetagare på Kandyz?
Jag ville bli egen företagare och valde Kandyz koncept för att mitt första heltidsarbete var just i en godisbutik, och det var så roligt. Att vara egen företagare blir en livsstil och det är jäkligt kul!

Har Kandyz motsvarat förväntningarna du hade när du blev franchisetagare?
Absolut! Till och med överträffat dem. Hela grejen när vi alla reser i väg på konferens eller mässa är så generöst. Det betyder jättemycket och jag hade inte förväntat mig den gemenskapen. Det känns verkligen att franchisegivaren bryr sig om oss franchisetagare.

Hur kan Kandyzkedjan få ännu fler nöjda kunder?
Genom att vi öppnar fler butiker. Ju mer kedjan växer desto fler kunder får vi och blir ännu mer kända på marknaden.



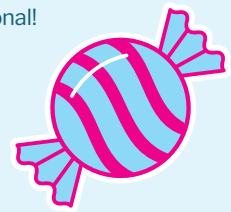
SANDRA KITONSA

Franchisetagare Toftanäs sedan 2021

När är det som tuffast att driva en Kandyzbutik?
I början när man precis öppnat sin butik, skulle jag säga. Det kan ta lite tid innan tillräckligt med kunder hittar till Kandyzbutiken. Under den tiden är det också mycket nytt att lära sig om alla leverantörer och allt annat.

När är det som roligast att driva en Kandyzbutik?
När man får beröm och bekräftelse från kunder. Och när nya kunder som fått tips om oss kommer till Kandyzbutiken för första gången. Det händer ganska ofta.

Vad vill du att kunderna ska känna när de ser varumärket Kandyz?
När de ser vår logotyp ska de typ känna att de vill skynda sig till en Kandyzbutik för där vet de att det alltid finns färskt godis och trevlig personal!





EVIN DUMAN

Franchisetagare
Borlänge sedan 2026

Vad ska kunderna känna när de kliver in i din butik?
Glädje! Kunderna ska få ett varmt bemötande från oss och en wow-känsla av allt lösgodis!

Hur var mottagandet från dina kollegor på Kandyz när du blev franchisetagare?
Alla har varit så hjälpsamma och jag kände mig riktigt välkommen. Kandyz-gänget är ett fint gäng!



Hur tycker du Kandyz syns i sociala medier?
Jag tycker faktiskt att vi syns riktigt bra. Det är kul att se vad alla butiker lägger upp och även inläggen från huvudkontoret. Det är väldigt roliga och varierande inlägg. De som jobbar med sociala medier på Kandyz är mycket kreativa.



MAREK ANDERSSON

Franchisetagare
Örebro/Eskilstuna sedan 2019

Varför tror du att dina kunder köper sitt godis i dina Kandyz-butiker och inte någon annanstans?
Vårt stora sortiment och utbud som inte finns i andra butiker. Vi får också höga betyg för att vi är trevliga.

Vad har du för relation till Kandyz leverantörer?
Väldigt bra! Under åren lär vi känna leverantörerna väl. Vi hörs ofta och umgås på Kandyz konferenser och mässor.

Vilken trend tror du blir nästa stora grej inom godisvärlden?
Säkert någon konfektyr från Asien, jag tror det blir något sådant.



CAROLINE BERGQVIST

Franchisetagare
Karlskoga sedan 2024

Vad gör dig mest stolt över att vara en del av Kandyz?
Det är nog för att jag får visa att jag kan mer än att bara stå i kassan. Jag är stolt över att jag har blivit bra på att driva och ansvara för en egen butik i kedjan. Och så är jag jättestolt att tillhöra det rosa laget.

Vad gör dig mest engagerad i ditt arbete?
När jag får en utmaning och kunderna sätter mig på prov. Till exempel om en kund ber mig att rekommendera godis till en fest, då blir jag väldigt engagerad.

Vilket godis i hyllan är mest underskattat enligt dig?
Jag tycker fler kunder borde välja hårda karameller som exempelvis Klarfrukt. Det är ju klassiker!



Kandyz Trollhättan.



GABRIELLA JOHANSSON
HENRIK LINDSTRÖM

Franchisetagare
Trollhättan sedan 2023

Vad gör er mest stolta över att vara en del av Kandyz?
Kandyz koncept och sortiment är vi stolta över. Man brukar ju prata om kvantitet eller kvalitet, men Kandyz-kedjan har faktiskt båda delarna.

Gör ni något särskilt för att få fler nöjda kunder som återkommer?
Vi lägger mycket krut på att kunderna ska få en bra upplevelse. Alla som jobbar är trevliga och hälsar på alla kunder och är lyhörda. Vi hjälper gärna till med att plocka ihop en påse med glutenfritt godis, till exempel.

Hur skulle ni vilja att Kandyz utvecklas de närmaste åren?
Det är viktigt att vi fortsätter ha en bra kommunikation inom kedjan mellan huvudkontoret och franchisetagarna så att vi utvecklas åt rätt håll tillsammans. Sedan vill vi att kedjan fortsätter växa med fler butiker såklart.



FREDRIK BOSTRÖM

Franchisetagare
Hudiksvall sedan 2026

Varför valde du att bli franchisetagare på Kandyz?
Jag och min sambo ville göra något roligt tillsammans, något som vi verkligen brinner för. Kandyz är ett välkänt varumärke och vi var själva kunder. Vi såg att konceptet fungerar och när vi upptäckte att Kandyz sökte nya franchisetagare såg vi en möjlighet att förverkliga vår idé.

Varför ska man besöka er Kandyzbutik?
Vi har det största sortimentet lösgodis med sorter du inte hittar någon annanstans. Och massa annat gott. Men det handlar inte bara om godiset. Vi vill att kunderna ska trivas hos oss och alltid få ett riktigt fint bemötande av vår trevliga personal.

Om du skulle beskriva Kandyz med tre ord?
Fräscht, upplevelse och prisvärt!

VÅRA BÄSTA TIMMISAR

”Det här är mitt första riktiga jobb”

Salma Holmberg inledde sitt arbetsliv på Kandyz, hon har jobbat i butikerna både i Nacka- och på Lidingö innan hon började på Kandyz Värmdö där hon är nu. Här har hon fått lära sig att ta ansvar, hantera högt tempo. Och upptäckt hur mycket ett leende faktiskt kan betyda.

Vad är det bästa med att jobba på Kandyz?
– Kollegorna! Det är många unga som jobbar här och det går snabbt att komma in i gänget. Jag har jobbat i flera Kandyzbutiker och fått många vänner genom jobbet. Många av oss umgås även utanför arbetet.

Vad har jobbet lärt dig?
– Jag har lärt mig att ta ansvar, blivit bättre på att samarbeta och möta människor. I början kunde jag bli nervös om det var mycket folk eller om någon kund var missnöjd. Nu försöker jag alltid behålla lugnet och lösa situationen på ett bra sätt. Tempot kan vara riktigt högt och samtidigt ska man hjälpa kunder, hålla ordning och se till att allt fungerar.

Var det något som överraskade dig när du började?
– Att jobbet innebär mycket mer ansvar än vad jag trodde. Det är inte bara att sälja godis. Man behöver ha koll på hela butiken, fylla på varor, hålla rent, hjälpa kunder och hela tiden se vad som behöver göras. När du jobbar ensam gäller det att kunna prioritera och ligga steget före.

Vad är viktigast i mötet med kunderna?
– Att de känner sig välkomna. Ett leende betyder mycket. Jag brukar småprata lite eller kanske ge en komplimang om någon har en fin jacka. Jag vill att kunderna ska känna att vi verkligen ser dem. Efter ett tag lär man också känna många av stammisarna och det gör jobbet väldigt personligt.

Blir du en godisexpert nu också?
– Ja, lite! Vi provar ofta nyheter när de kommer in så att vi kan tipsa kunderna. Jag brukar uppmuntra dem att testa något nytt. Många väljer alltid samma godis, men ibland hittar man en ny favorit om man vågar prova.

Har du kontakt med andra Kandyzbutiker?
– Ja, ibland. Jag tycker alltid att det är roligt att besöka andra Kandyzbutiker. Om jag vet att jag ska åka förbi brukar jag gå in och säga hej. Det känns lite som att vi tillhör samma familj.

Vad skulle du säga till någon som funderar på att söka jobb på Kandyz?
– Gör det! Du utvecklas väldigt mycket, lär dig ta ansvar, samarbeta och ge bra service. Dessutom får man fantastiska kollegor och många fina minnen. För mig har Kandyz blivit mycket mer än ett extrajobb. ●

MED KÄNSLA FÖR BUTIKSUPPLEVELSEN

Under 2026 arbetar över **200 timanställda** inom Kandyz. Ovärderliga kollegor som tar emot kunder med ett leende, fyller på hyllorna och ser till att butiken är i topptrim. För många är Kandyz också det allra första steget in i arbetslivet.

MÖT BUTIKSCHEFEN

”Jag har vuxit tillsammans med Kandyz”



Från lite blyg ”timmis” till butikschef. I dag leder Thilde Jansmarker driften på Kandyz Segeltorp och vill ge sina medarbetare samma möjligheter att utvecklas som hon själv fått.

Hur skulle du beskriva rollen som butikschef?
– Det är väldigt varierande och det är nog därför jag tycker så mycket om jobbet. Ena stunden planerar jag bemanning eller beställer varor, nästa hjälper jag kunder eller stöttar någon i teamet. Jag ansvarar för den dagliga driften och för att butiken fungerar och utvecklas, men också för att medarbetarna trivs och har rätt förutsättningar att göra ett bra jobb.

Vad är det roligaste med jobbet?
– Mötet med människor. Jag gillar att hjälpa kunder och att jobba tillsammans med kollegorna. Jag tycker också om att leta efter nya produkter och lyssna på kundernas önskemål. När vi tar in något nytt som sedan blir en storsäljare känns det extra roligt.

Största utmaningen som butikschef?
– Den svåraste är nog schemaläggningen. Det gäller att fördela passen så att det fungerar utan att vi blir överbemannade. Jag kan inte göra alla helt nöjda, men försöker. Sedan hinner jag aldrig riktigt med allt jag skulle vilja göra i butiken. Jag har många idéer men det dyker oftast upp annat som måste prioriteras.

Vad vill du att kunderna ska känna när de kommer in i din butik?
– Att de är välkomna. Kunden ska bli sedd direkt och mötas av ett leende. Sedan vill jag att butiken ska kännas inspirerande. Det ska finnas mycket att upptäcka så att du gärna tar ett extra varv till innan du går till kassan.

Vad överraskade dig mest när du blev butikschef?
– Hur mycket ansvar det faktiskt innebär. Som timanställd gick man hem när passet var slut. Nu finns jobbet med även efter stängning. Samtidigt tycker jag om ansvaret. Det känns roligt att få vara med och utveckla både butiken och medarbetarna.

Vad gör du för att skapa ett bra team?
– Jag försöker ge alla möjlighet att lära sig nya saker. Ju fler som kan ta ansvar, desto bättre fungerar butiken. Samtidigt är gemenskapen viktig. Vi hjälps åt, har roligt tillsammans och många umgås även utanför jobbet. Det gör stor skillnad i vardagen.

Om du skulle beskriva arbetet på Kandyz för en kompis, vad skulle du säga?
– Att det är ett roligt jobb där man utvecklas mer än man tror. När jag sökte jobbet var jag väldigt blyg och vågade knappt säga någonting på anställningsintervjun. I dag leder jag ett team och känner mig trygg i att möta människor och ta ansvar. Den resan hade jag aldrig kunnat föreställa mig när jag började. Jag har vuxit mycket som person under mina år här, och det är jag väldigt tacksam för. ●

FULL KOLL PÅ DRIFTEN

I de flesta Kandyzbutiker leder franchisetagaren själv det dagliga arbetet. Men några har valt en annan lösning – att låta en butikschef ansvara för den dagliga driften.



Teamet på Kandyz Segeltorp.



67

2026 har Kandyz 67 franchisetagare som driver totalt 44 butiker från Östersund i norr till Skurup i söder.

Hela släktens Kandyz

Åtta år efter att portarna slogs upp har Wasim Jarjes franchiseresa med Kandyz utvecklats till ett tätt samarbete där umgänge med kusinerna och företagande går hand i hand.

TELEFONERNA GÅR VARMA mellan butikerna. Sortiment ska stämmas av, kampanjer diskuteras och inköp samordnas. Flera gånger om dagen hörs kusinerna bakom Kandyz i Skövde, Skara, Lidköping och Borås. Det som började med en butik har med åren vuxit till ett tätt samarbete mellan flera entreprenörer, förenade av både släktband och samma driv.

Allt tog sin början när egenföretagaren *Wasim Jarjes* började leta efter en verksamhet med bättre lönsamhet än de tobaks- och spelbutiker han tidigare drivit.

– Jag kunde se att konfektyr hade bra marginaler. Om jag kunde driva ett koncept där volymerna blev tillräckligt stora såg jag potential. Det var så jag hittade Kandyz.

MOD OCH MAGKÄNSLA

Men 2018 var Kandyz fortfarande

ungt och långt ifrån väletablerat som varumärke. Att satsa krävde både mod, magkänsla och tillit.

– Jag besökte de få Kandyzbutiker som fanns i kedjan och pratade mycket med dem på huvudkontoret. Det kändes rätt på en gång, så jag bestämde mig för att investera även om det var en stor risk.

Kvittot på att det var ett bra beslut kom när dörrarna öppnades till butiken i Skövde. Kundflödet blev en positiv överraskning.

– Jag minns hur chockad jag blev över hur många kunder som kom och handlade godis. Då tänkte jag att: om jag bara tar hand om den här verksamheten nu kommer det att fungera.

Wasim tycker själv att det tog tid att få full kontroll över försäljningssiffror och kostnader för att våga planera långsiktigt. Men när grunden väl satt växte också ambitionen.

– Jag bestämde mig för att verkligen satsa på min butik och lägga ner mycket tid för att nå framgång. Nu känner jag att jag har lyckats med mitt företagande. Det är svårt att beskriva känslan, men jag är stolt.

FRAMGÅNGEN SMITTADE AV SIG

Framgången är ett bevis, inte bara för en väl fungerande butik, utan även för Wasims sätt att bygga företag. Hans kusiner *John* och *Jaad Shamoon* följde resan på nära håll. John besökte ofta butiken i början, såg energin, kundtrycket och möjligheterna.

> ”Nu känner jag att jag har lyckats med mitt företagande. Det är svårt att beskriva känslan, men jag är stolt.”

– När jag haft min butik i två år kunde jag visa att konceptet fungerar. Då skickade John in en intresseanmälan till Kandyz om att få öppna en egen butik, säger Wasim.

2020, samma år som Wasim öppnade sin andra butik i Skara, tog John och Jaad steget in i kedjan och öppnade Kandyz i Lidköping.

– Det är aldrig lätt i början. Och det var nog en trygghet för dem att ha mig då, någon de hade förtroende för som kunde stötta när det kändes nervöst och nytt, säger Wasim.

I dag är samarbetet en av deras största styrkor. Gemensamma inköp, sortimentsdiskussioner och dagliga avstämningar gör att de kan agera snabbt och dra nytta av varandras erfarenheter. Förutom de egna butikerna driver de också Kandyz Borås tillsammans (Jaad sålde senare sin andel där till den gemensamma vännen *Melkoum Nassir*).

– Andra franchisetagare kan säkert samarbeta lika bra, det handlar om personlighet. Och jag har så klart kontakt med andra kollegor inom Kandyz också, men det är både roligt och bra att ha sina släktingar som kollegor i kedjan.

FORTSATT UTVECKLING

För släktingarna i Västergötland är målbilden tydlig: att fortsätta bygga vidare med energi och en vilja att hjälpa varandra.

– Kandyz har utvecklats väldigt bra de här åtta åren jag varit med och det är viktigt att vi fortsätter ha samma glädje och familjekänsla inom hela organisationen. ●



Från vänster Jaad Shamoon, franchisetagare Kandyz Lidköping, Wasim Jarjes, franchisetagare Kandyz Skövde och Borås, John Shamoon, Kandyz Skara och Borås.

WASIMS TRE TIPS FÖR ATT LYCKAS

1. Var aktiv och engagerad
Jobbet görs inte bakom kassan utan på golvet där kunderna rör sig, det är där pengarna är. Butiken måste alltid vara påfylld, fin och fräsch.

2. Var positiv, trevlig och hjälpsam
Det smittar av sig på både kunder, leverantörer och personal.

3. Lär dig och förstå dina ekonomiska rapporter
Du behöver ha koll på likviditet, kassasystem, in- och utpriser och varulager. När du förstår hur allt hänger ihop kan du planera verksamheten, inköpen och påverka bruttomarginalen.



12 ÅR

Victoria är en av de som varit med längst på Kandyz resa.

Extraknäcket som blev en familjeaffär

Hon började som timmis i en godisbutik i Haninge. Tolv år senare driver hon två egna Kandyzbutiker, har träffat sin livspartner genom företaget och ser redan hur sonen Loui gärna hjälper till bland godislådorna.


Victoria och Isac tillsammans med deras son Loui.

VICTORIAS TRE TIPS FÖR ATT LYCKAS

1. Var en positiv förebild på jobbet
Agera på samma sätt som du vill att din personal ska göra. Jobba hårdast av alla och visa att du också gör de mindre roliga uppgifterna, som att vända godis i väggställen.

2. Var engagerad i din butik
Se till att varje kund får en positiv upplevelse. Var glad, hälsa på alla och skapa rutinlistor för det som ska göras varje vecka.

3. Var delaktig i kedjan
Delta i Kandyz forum med andra franchisetagare och huvudkontoret. Det är lärorikt, roligt och skapar gemenskap.

NÄR 18-ÅRIGA *Victoria Mattsson* klev in som timanställd i godisbutiken i Haninge 2014 kunde hon knappast ana vilken resa hon skulle inleda. Då hette kedjan fortfarande *Godisbolaget* och var bara i sin linda. I dag, vid 30 års ålder, driver hon tillsammans med släktingarna *Mats Lundahl* och *Dalmar Nur* en Kandyzbutik i Haninge och ytterligare en i Länna.

– Jag är väl lite blyg och vågar knappt säga att jag äger två godisbutiker, men jag är riktigt stolt. Det är imponerande att jag fixade att bli egenföretagare som 22-åring. Och så är jag stolt över hela Kandyz utveckling, säger Victoria.

STOR KREATIV FRIHET

I takt med att hela Kandyzkjedjan har utvecklats har Victoria vuxit in i verksamheten och byggt den kunskap som krävs för att vara en framgångsrik företagare. Under åren axlade hon rollen som butikschef i tre olika godisbutiker innan hon till slut tog steget till egen franchise.

– Att vara franchisetagare är kul och givande på så många olika sätt. Jag gillar att få vara den som bestämmer vad som ska göras. Det finns så klart ramar inom Kandyz, men också stor kreativ frihet. Vi har hela tiden saker att förbättra, vilket passar mig. Jag kan verkligen påverka hur butiken ska kännas, fungera och utvecklas.

> ”Att vara franchisetagare är kul och givande på så många olika sätt. Jag gillar att få vara den som bestämmer vad som ska göras.”

EN VARM KULTUR

Victoria Mattsson har sett Kandyz växa från den lilla nysatsningen till en rikstäckande kedja. Hon beskriver de tidiga åren i Kandyzkedjan som spontana och fulla av energi.

– Det var förstås familjärt och ganska filterlöst då. Och galet roliga konferenser och fester. Nu har Kandyz blivit stort och det kräver förstås en mer professionell styrning. Men det är bra på ett annat sätt. Kulturen är fortfarande väldigt varm och alla är lättsamma, positiva och roliga att ha att göra med. Genom Kandyz har jag fått nya vänner och massor av kollegor att prata både jobb och annat med.

Den familjära företagskulturen blev kanske extra betydelsefull för Victoria. Genom Kandyz lärde hon känna *Isac Kämpe*, som i dag är hennes partner och pappa till deras son *Loui*.

– Vi hade känt varandra som kollegor i flera år och sedan var det faktiskt efter en Kandyz-konferens som vi blev ett par. På något sätt känns det fint att också den delen av livet började här.

EN VARM KULTUR

Isac jobbar i dag med Kandyz företagsförsäljning och fyraåriga Loui är redan en självklar del av butiksvardagen.

– Vi är en riktig godisfamilj. Och frågar du Loui väljer han gärna butiken före förskolan. Han älskar att hjälpa till med att vända godis i lådorna eller stå i kassan med mig och ta emot kunder. Han får väl ta över mina butiker en vacker dag när jag går i pension. ●



Jakten på rätt sortiment

Klassiker som håller och trender som passerar revy. Vägen till det bästa godissortimentet är inte bara en smaksak. I stället handlar det om data, influensers och uppfinningsrikedom.

DET SKA VARA ROLIGT med godis. Filosofin som Kandyz inköpschef *Ole Lindell* arbetar utifrån är tydlig och gäller såväl själva godisblandningen som presentation och paketering. Han nämner ord som myller, mix och överraskningar.

– Helst skulle jag vilja sätta en strålkastare på varenda sort i butikerna och omge dem med diskokulor. Det skulle såklart bli kontraproduktivt, men det är exempel på effekten jag försöker få fram, säger Ole Lindell.

Ett annat exempel är att våga bjuda på sig själv – och på godis.

– Bjud gärna kunderna i butiken, så de får provsmaka. Blir du positivt överraskad och glad när du kommer in i en butik kommer också köpsuget, säger han.

Ole Lindell förklarar att eftersom det finns många som säljer godis kan Kandyz inte bara hålla hög kvalitet, utan måste också kunna hitta och ta fram produkter som gör att de står ut.

– Vi måste alltid göra det lilla extra för att få folk att komma till just oss.

INTE BARA SMAK

Själv jobbar Ole Lindell med godis för att han verkligen gillar det. Han har varit i branschen i över 20 år – eller i 40 kilo som han själv formulerar det. Men den som tror det bara handlar om smak att jobba som godisinköpare tar fel.

– Smak är så subjektivt. Jag gillar inte sill, men min fru älskar sill.



Ole Lindell, inköpschef.







Smilla Gutegård på Kandyz Jönköping, bjuder på ett smakprov. Ett enkelt sätt att höja upplevelsen i butiken och få kunder att våga testa nyheter i sortimentet.

Inköpen kan inte bedömas utifrån smak då är jag fel ute. Vår filosofi är att låta marknaden bestämma, säger han.

Ett sätt att ta reda på vad marknaden vill är att bli mer datadrivna. Det hjälper franchisetagarna att hitta och prova produkter som funkar bra på andra ställen.

– Jag skulle säga att det är 30 procent magkänsla och 70 procent data. Kunderna är konservativa i sitt plock. 80 procent av sortimentet består därför av storsäljare – de eviga klassikerna som Center och hallon-lakritsskallar.

– Men säljer vi bara geléhallon och Coca-cola vet vi exakt hur morgondagen kommer se ut. Det vinner vi inga marknadsandelar på.

20 procent av sortimentet är därför till för att nå ut genom bruset. Och den delen bestäms nuförtiden till stor del av den senaste hypen i sociala medier. Men det gäller att hitta dem fort och helst före alla andra. Produktlivscykeln i branschen är mycket kort.

– Sedan jag började på Kandyz för två år sedan har det varit sex större trender. De håller tre till fyra månader och vi gör vad vi kan för att hitta och få in dem. Man måste ha intresset, det är inget jobb som slutar klockan 17.

Tvärtom mejlar och sms:ar Ole Lindell med Kandyz-kollegorna *Peter Karsk* och *Mattias Birkeland* nära på dygnet runt gällande nya produkter och idéer de hittar på Instagram. Vi kallar det trend management och är en viktig del av sortimentsarbetet.

– Folk förväntar sig att vi har snackisarna. Har vi inte produkterna som kunderna letar efter går de någon annanstans.

VÅGA TESTA

De tvära kasten gör dock att både han och franchisetagarna ibland går på nitar. I de lägena är Oles råd att ha en förlåtande attityd mot sig själv och sina kollegor.

– När du provar något nytt, vet du inte om det var rätt eller fel förrän efter. Syftet är att få ett försprång så vi måste ha acceptans och förståelse för att det kan bli fel. Storsäljarna är vår bas, men det är i de där sista tjugo procenten som vi har chans att locka kunderna till just oss. ●

OLE LINDELL SPANAR

Co-branding
Samarbeten mellan varumärken, så kallad co-branding, är vanligt förekommande i andra branscher (exempelvis Sonos och IKEA). Men nu ser vi att varumärken och producenter börjar ta ut svängarna lite mer även i godisvärlden.

Glass på nya sätt
Glass är en kategori som varit ganska stationär, men som jag nu tror är på gång med exempelvis den virala 3D-glassen. Här är det ofta influencers som påverkar marknaden och inte bara producenterna.



”Storsäljarna är vår bas, men det är i de där sista tjugo procenten som vi har chans att locka kunderna till just oss.”





Fredrik Holmberg, marknadsansvarig.

ETT STARKT VARUMÄRKE

Det visuella receptet bakom framgången

På tio år har Kandyz gått från färgstarkt uppstickarkoncept till ett etablerat varumärke med en tydlig identitet. Nu handlar nästa steg om att utveckla upplevelsen och hålla ihop kommunikationen från butik till marknadsföring och kommunikation.

CHOCKROSA, LJUSBLÅTT OCH GOTT. Men också härligt, lekfullt och en paus i vardagen. Kandyz varumärke handlar inte bara om logotyp, färger och design. Bilden av Kandyz påverkas av alla upplevelser, både i butik och i kommunikationen.

– Du går in i en Kandyz-butik för att sätta guldkant på tillvaron. Då måste du mötas av en fin butik med ett välfyllt sortiment förstås, men också ett glatt mottagande, pigg och hjälpsam personal. Även om du bara plockat en liten påse ska du ha en generös och lite lyxig känsla när du lämnar, säger marknadsansvarig *Fredrik Holmberg*.

Nyckelordet för Kandyz identitet är glädje, något som ska genomsyra allt.

– Det behöver inte vara skrattroligt, men vi ska alltid förmedla en kul och positiv känsla. Vi gör det i färg och form, i vår tonalitet och i roliga idéer kring hur vi kommunicerar. Vi kan till exempel plocka upp trender och Tik tok-saker i sociala medier. Vi har också vår maskot som dyker upp på oväntade ställen och vi spexar och filmar i butikerna, säger han.

Under Kandyz tio år har varumärket gått från att vara ett kul godiskoncept till att få ett tydligare och mer enhetligt uttryck. Fredrik menar att nästa steg är en ännu mer sammanhållen identitet mellan butik och marknadsföring.

– Det handlar mycket om att vara konsekvent och ha kvalitet i allt vi gör för att inte tappa igenkänning eller förtroende. Och framför allt får vi aldrig bli tråkiga. ●


Petra Jibra, Kandyz Skara.

”Du går in i en Kandyz-butik för att sätta guldkant på tillvaron.”

Varumärke som mognat

KANDYZ VARUMÄRKE HAR gått från att vara väldigt färgstarkt och energiskt, nästan maximalistiskt, till att bli mer medvetet och samanhållet. Det finns fortfarande en lekfullhet kvar, men i dag är den mer styrd och självsäker.

– Jag skulle säga att det är mindre skrik och tydligare personlighet. Sedan fortsätter vi att utveckla varumärket hela tiden. När design och tonalitet inte längre speglar vilka vi är eller vart vi är på väg behöver den förändras. Kärnan däremot är alltid densamma, säger Fredrik Holmberg.



Kandy förmedlar känslor

MASKOTEN KANDY ÄR en toppspelare i Kandyz varumärke. Tidigare användes ofta pratbubblor i kommunikationen, samtidigt fanns behovet av en tydligare avsändare som kunde förmedla känslor på ett sätt som varken text eller logotyp klarar av.

I dag fungerar maskoten som en brygga mellan företaget och kunden, särskilt i sociala medier och kampanjer. Kandy kan vara spontan, busig och överdriven utan att det känns som att det bara är en marknadsavdelning som talar.



MER ENGAGEMANG I SOCIALA MEDIER

Kandyz digitala närvaro ska utökas och tilltalet bli ännu mer personligt. Emelie Mårtensson är sociala medier-ansvarig på Kandyz och jobbar med utvecklingen.


Emelie Mårtensson.

En målsättning framåt är att skapa en mer enhetlig digital kommunikation och se till att den speglar upplevelsen i butikerna. Det kan vara en utmaning eftersom varje butik har egna kanaler, men stödet från centralt håll utvecklas kontinuerligt. Bland annat genom färdiga månadskampanjer och gemensamt innehåll.

– Den digitala närvaron har inte alltid varit högsta prioritet, men framåt väntar mer innehåll, fler upplevelser och ett mer personligt tilltal. Alltid med glädje som den röda tråden. Målet är att bli ”top of mind” genom att sticka ut kreativt och hela tiden hålla kanalerna levande och relevanta, säger Emelie..

Varför är det viktigt att synas i sociala medier?

– Sociala medier bygger igenkänning, både nationellt och lokalt. Mycket handlar om att sprida samma känsla av glädje som kunderna möter i butikerna. Den som följer en enskild butik vill veta vad som händer just där – vilka erbjudanden som gäller, vilka nyheter som kommit in och vilka produkter som trendar för stunden.

Hur gör ni för att lyckas?

– En nyckel är att våga testa nya idéer och se vad som funkar. Vågar man inte vinner man heller inget! Andra viktiga faktorer är att hålla kanalerna aktiva och att vi är konsekventa i hur vi uttrycker oss och ser ut. Slutligen ska vi fokusera på engagemang. Försöka skapa innehåll som berör, helt enkelt.



Rätt tonalitet

BUDSKAPEN I KANDYZ marknadsföring och kommunikation ska kännas varma och inkluderande. Ironi och sarkasmer undviks eftersom det lätt kan landa fel.

– Vår målgrupp är bred så det gäller också att inte hamna i ett alltför barnsligt tilltal, även om det kan vara frestande när produkten är godis. En annan princip är att aldrig kompromissa med den visuella kvaliteten, det får inte kännas billigt, säger Fredrik Holmberg.



”Budskapen i Kandyz marknadsföring och kommunikation ska kännas varma och inkluderande.”



Kandyz Täby bjuder på en riktig godisupplevelse.

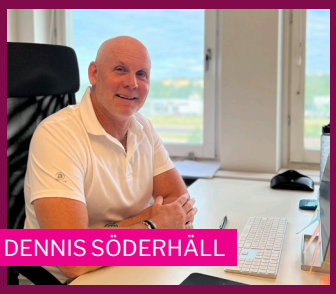
Enhetligt i alla kanaler

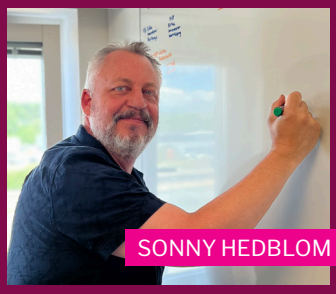
I EN VÄXANDE organisation är det väldigt viktigt att kommunikationen hänger ihop och är konsekvent. På Kandyz finns fasta färgpaletter, typsnitt, hierarkier designprinciper för både digitala och fysiska enheter. Ramar och struktur ska vara enkla att följa och stor vikt läggs vid kontraster, luft och repetition för att skapa ett lugnt och tydligt uttryck. Den stora utmaningen är att behålla själen och energin även när organisationen blir större.

– Det kräver ständig utbildning, uppföljning och ett levande varumärkesarbete. Det räcker inte med en manual i en pärm, säger Fredrik Holmberg.

För att skapa igenkänning i butikerna byggs de upp av den centrala organisationen och franchisetagarna får en nyckelfärdig lösning. De får också tillgång till färdigt material och verktyg för att kunna skapa lokal kommunikation inom de gemensamma ramarna.





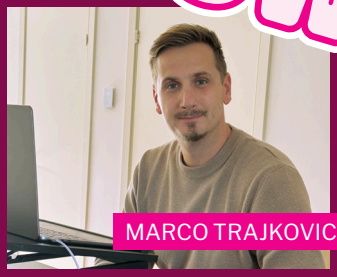




WOW!

Den bästa supporten

Bakom kulisserna jobbar eldsjälarna på huvudkontoret för att ge Kandyzbutikerna bästa möjliga förutsättningar att lyckas. Här finns kunskapen, stödet och servicen som får vardagen att rulla – alltid nära franchisetagarna. I oktober 2026 jobbar 13 medarbetare på Kandyz huvudkontor i Segeltorp.



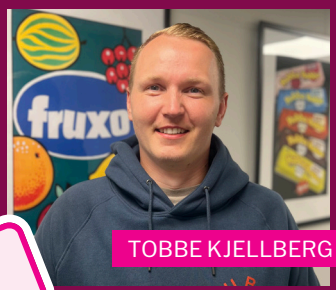








YAY!









VÄGEN FRAMÅT

Redo att ta nästa steg

Efter tio år står vi väl rustade för framtiden. Med fler butiker, nya franchisetagare och siktet inställt bortom Sveriges gränser ska Kandyz fortsätta växa – och samtidigt höja ribban för hela godisupplevelsen.



”När vi nu förbereder oss för nästa steg handlar ambitionen inte bara om att öppna fler butiker, utan om att utveckla det som gjort oss starka från början.”

VÅR VISION ÄR TYDLIG. Ett besök på Kandyz ska alla dagar i veckan vara en upplevelse. Du ska känna dig välkommen och bli inspirerad – oavsett om du kommer för att handla en liten påse med favoritgodis eller är på jakt efter något nytt.

Redan i dag har vi starka franchisetagare med fantastiska butiker och lojala kunder. Vår organisation är fylld av duktiga kreativa människor som vi vet vill vara med och utveckla verksamheten. Det är vi stolta över. Samtidigt är vi övertygade om att vi bara befinner oss i början av vår resa.

Fler butiker, på fler platser, ska göra Kandyz tillgängligt för fler. Nya franchisetagare ska erbjudas möjlighet att kliva ombord och bygga sin egen verksamhet tillsammans med oss. Och på sikt vill vi ta det som gjort Kandyz framgångsrikt utanför Sveriges gränser. Vi utvärderar och överväger marknader där godiskultur och upplevelser värderas högt. Svenskt godis har ett starkt rykte internationellt, och det ska vi bygga vidare på.

FORTSÄTTA HÖJA RIBBAN

Men när vi nu förbereder oss för nästa steg handlar ambitionen inte bara om att öppna fler butiker, utan om att utveckla det som gjort oss starka från början. Vi vill fortsätta höja ribban för vad bra godishandel kan vara. Vi ska fortsätta förbättra våra butiker, vårt sortiment och hela upplevelsen runt Kandyz. Vi ska vara snabbare på nya trender, överraska oftare och ge våra kunder fler anledningar att komma tillbaka. Hos oss ska det märkas att det finns skillnad mellan godis och riktigt bra godis.

Samtidigt ska vi bygga en organisation som är robust och väl rustad för tillväxt. Med starka franchisetagare, tydligt ledarskap och människor som får möjlighet att utvecklas. Försäljning, service och entreprenörskap ska fortsätta vara motorn – tillsammans med en kultur där idéer får plats, människor blir sedda och initiativ uppmuntras.

För så här är det. Visst, vi älskar godis. Men Kandyz har alltid handlat om något större. Det handlar också om känslan när du kliver in genom dörren. Färgerna, dofterna, överflödet och valmöjligheterna. Favoriterna du alltid återvänder till och nyheterna du inte visste att du längtade efter. Det är den känslan vi nu vill ta vidare.

MARCO TRAJKOVIC, VICE VD


MOT
FRAMTIDEN!
KANDY2
KANDYŹ



VÅR RESA HAR BARA BÖRJAT