

CORRIERE LAVORO

CORRIERE DELLA SERA

Venerdì, 3 ottobre 2003



Guida al

FRANCHISING

Un giro d'affari di 15 miliardi di euro. Il numero degli affiliati è di oltre 39 mila unità. Nello scorso anno sono stati creati 7 mila nuovi posti di lavoro, gli addetti al settore sono oggi 106 mila

di FELICE FAVA

maggior, seguito con il 9,3% dagli articoli per la persona (negozi di abbigliamento, calzature, pelletteria ottica) dai servizi, dalle costruzioni e manutenzioni con il 7,5%. In calo del 3,2% la ristorazione e dell'1,7 il commercio specializzato (profumerie, librerie, hi-fi, giardinaggio). Nei primi sei mesi del 2003 il franchising immobiliare ha subito una flessione del 2%, mentre le agenzie autonome sono cresciute del 3,5. «La causa — dice Mauro Danielli, presidente della Fimaa Milano, Federazione agenti immobiliari — è dovu-

ta all'eccessiva polverizzazione della rete: due soli marchi come Tecno-casa e Gabetti hanno il 50% degli affiliati». Da segnalare anche il caso della multinazionale Remax, numero uno negli Usa, che sbarcata in Italia nel 1996 oggi conta 124 affiliati e circa 500 agenti. Il punto sul franchising immobiliare verrà fatto in occasione del convegno che in novembre a Milano (tel. 02.76007671). «Sarà — sottolinea Danielli — l'occasione per ribadire la centralità del ruolo dei franchisee che devono crescere professionalmente anche al-

l'interno delle catene». A livello territoriale la Lombardia, con 216 catene, è la prima regione, seguita da Veneto (74), Emilia Romagna (54), Piemonte (53) e Lazio (50). Il numero dei franchisor italiani presenti all'estero è salito a 82 con un totale di 2749 punti vendita, mentre cala da 69 a 64 la presenza di catene straniere nel nostro Paese (3360 affiliati). «Nel franchising — sostiene Giuseppe Bonani, presidente di Quadrante — anche le proiezioni del 2003 sono positive; la crescita a fine anno risulterà comunque inferiore

rispetto al 2002». Sin qui i dati economici. Ma a fronte di un andamento positivo il franchising non è immune da problemi. Nell'affiliazione commerciale la morte precoce delle imprese è un fenomeno tutt'altro che secondario: ogni anno scompaiono un buon numero di catene a causa dell'improvvisazione e di personaggi spregiudicati che sfruttano una formula di successo. Come non sono poi isolati i casi di affiliati che non rispettano gli accordi contrattuali.

«Il sistema franchising — afferma Mario Resca, presidente di Confimprese — stimola e attira nuovi imprenditori ma il forte sviluppo, trainato da aziende di successo, ha attratto anche imprese e franchisee marginali, non sempre affidabili. Lo sviluppo del settore è ostacolato anche da un'incompleta liberalizzazione del mercato».

«Al di là dei possibili incidenti di percorso — sostiene Graziano Fiorelli, presidente di Assofranchising — la formula dell'affiliazione offre la possibilità di svilupparsi anche in situazioni competitive, combinando la forza dell'impresa organizzata con il suo marchio, i prodotti e i servizi, con l'iniziativa, l'impegno e le motivazioni del singolo imprenditore. I numeri confermano la vitalità del franchising e delle sue potenzialità, che si esprimeranno con cifre migliori in coincidenza con la ripresa economica».

«Il vero presupposto per dare ulteriore spinta al settore — dice Adalberto Corsi, presidente di Expo Cts, l'ente fiera che organizza a Milano il Salone internazionale del franchising — è il rapporto di correttezza reciproca tra franchisor e franchisee».

Vai al Salone con «Corriere Lavoro»

Il Salone internazionale del franchising resterà aperto fino a lunedì 6 ottobre. Organizzata da Expo Cts la rassegna, in programma al padiglione 16 della fiera a Milano, dà ai visitatori la possibilità di conoscere da vicino le proposte di oltre 300 catene. Anche quest'anno i nostri lettori possono accedere al salone con uno sconto di 3 euro sul biglietto: basta presentare all'entrata il tagliando pubblicato in questo numero.

«Corriere Lavoro» è presente in fiera con la scuola franchising che prevede tre tipologie di seminari gratuiti: «Come diventare franchisee», incontro per chi desidera affiliarsi; «Come mettersi in proprio aprendo negozi di successo», si rivolge a chi vuole aprire un punto vendita; «Come diventare franchisor», seminario d'impresa rivolto a chi intende avviare una catena in fran-

chising, con casi e problematiche organizzative. In fiera c'è inoltre lo sportello «Corriere Lavoro», postazione di accoglienza e di servizio informativo per rispondere ai quesiti dei visitatori, dove è anche possibile consultare il sito Internet del nostro supplemento.

Cinque sono invece le aree del salone: Franchising & partnership, Shop project, Tecno trade tecnologia & servizi, Bicom, Borsa dell'immobile commerciale e Trade vision. Nutrito il calendario delle iniziative collaterali: segnaliamo la seconda edizione di Nemo Nextshop, mostra-galleria sul negozio del futuro organizzata da Rds (presenta tendenze su consumi, punti vendita e consumatori). Per ulteriori informazioni, numero di telefono 02.3498.431.

Sito Internet: www.expocts.it/franchising.

Nel nostro Paese da almeno 15 anni il franchising prosegue senza sosta la sua corsa al rialzo e anche nel 2002, nonostante la congiuntura, i risultati sono stati positivi. L'ultima fotografia sul settore è stata scattata da Quadrante, società milanese di servizi che da anni tiene monitorato il mondo dell'affiliazione. Nel 2002 i franchisor presenti in Italia, vale a dire le catene, sono risultati 628 con un incremento del 3,6% rispetto al 2001. Il numero dei franchisee, gli affiliati, è salito a 39.315 unità con un più 7,6%. Gli addetti al settore hanno avuto la stessa percentuale d'incremento e oggi la forza lavoro è di 106 mila persone, con circa 7 mila nuovi posti di lavoro realizzati in un anno. Il giro d'affari complessivo, salito del 5,9%, ha toccato i 14.600 milioni di euro.

I benchmark elaborati da Assofranchising, storica associazione di franchisor, su 54 catene delle 77 associate, rivelano performance ancora migliori. Secondo il risultato medio di comparazione l'incremento del giro d'affari nel 2002 è stato del 6,8%, i punti vendita sono saliti del 9,3%, il 94,8% degli affiliati ha rinnovato il contratto mentre la percentuale dei punti vendita chiusi nel corso dell'anno è stato del 3,2%.

Il peso del franchising sulla distribuzione è cresciuto costantemente: nel 1990 vi erano 12 mila punti vendita affiliati su 871 mila negozi al dettaglio; nel 2002 si sono contati oltre 39 mila affiliati su 587 mila esercizi, con una percentuale passata dall'1,3% al 6,6. Guardando dentro i vari settori merceologici, il commercio despecializzato (la media e grande distribuzione) con il 14,2% ha registrato l'aumento di affiliati