

Franchising, il vaccino dell'economia

Giro di affari in crescita del 3,5 per cento per oltre 27 miliardi di euro. In aumento anche l'occupazione, che segna +4,8 punti percentuali, e le imprenditrici, con una quota pari al 38,1 per cento in crescita sul 2019 e sul dato nazionale che si attesta al 21,9 per cento. Cala però il numero delle reti attive. Ecco la fotografia del settore nel 2020.

Italo Bussoli, Presidente di Assofranchising



Il 2021 è per noi orientato al consolidamento dell'impegno nei confronti degli associati per poter offrire sempre tutto il supporto necessario e sostenere il desiderio di essere imprenditori che, anche causa di un mercato del lavoro sempre più parcellizzato, sta sensibilmente aumentando

Il Rapporto Assofranchising 2021 – Strutture, Tendenze e Scenari, a cura ed elaborato dal Servizio Studi Assofranchising, in collaborazione con CREA, presenta i dati relativi allo stato di salute del franchising nel 2020. **Nonostante il dramma della pandemia, che ha causato un calo del 10,5 per cento nelle reti di franchising attive passate da 980 del 2019 a 877 del 2020, il sistema franchising si consolida nel sistema imprenditoriale italiano.** Nello specifico, il giro d'affari nel 2020 è pari a 27.058.533.300 euro, in aumento del 3,5 per cento. In crescita anche il numero di punti vendita affiliati in Italia

TENDENZE

(+1,3 per cento), leggermente in calo invece quelli in franchising all'estero (-2,9 per cento).

Le reti con sede all'estero, che operano in Italia solo tramite franchisee, crescono del 3,4%. Cresce anche il numero di addetti nel sistema franchising (+4,8) e leggermente anche la media di occupati per punti vendita che, in Italia, salgono a +5,2.

Una sostanziale tenuta

Nel complesso emerge la tendenza traducibile in una buona tenuta del sistema franchising in Italia, nonostante l'inevitabile impatto negativo generato dal perdurare della crisi causata dalla pandemia di Covid-19.

"I risultati del Rapporto Assofranchising 2021 - Strutture, Tendenze e Scenari dimostrano come la formula del franchising sia lo strumento più utile per avvicinarsi all'autoimpiego: la forza della rete che fa squadra nei momenti difficili - e certamente il 2020 è stato tra i più drammatici degli ultimi 13 anni - mettendo a punto soluzioni e supporti su misura rivela la capacità di tenuta del franchising sia in termini di fatturato, sia occupazionali.

Durante tutto il 2020 i nostri associati hanno studiato formule ad hoc per andare incontro ai loro franchisee garantendo, in questo modo, la prosecuzione delle attività di business. Il 2021 è per noi orientato al

consolidamento dell'impegno nei confronti degli associati per poter offrire sempre tutto il supporto necessario e sostenere il desiderio di essere imprenditori che, anche causa un mercato del lavoro sempre più parcellizzato, sta sensibilmente aumentando", afferma Italo Bussoli Presidente di Assofranchising.

"Negli ultimi cinque anni il franchising ha consolidato gli indicatori dal punto di vista del fatturato (+13,1 per cento), dei punti vendita (12,7 per cento) e del flusso occupazionale generato (+16,5). Sempre nell'ultimo quinquennio negativi sono i dati relativi al numero delle insegne operative che diminuiscono del -7,7 per cento, causa Covid-19", conclude il Presidente.

I vantaggi competitivi del franchising

In questo scenario economico, si legge nel rapporto, il franchising è un modello che a livello internazionale cresce, definendo una più ampia arena competitiva nonché un diversificato portafoglio di prodotti e servizi, che vengono standardizzati e collocati sul mercato secondo questa formula.

Dopo aver analizzato gli indicatori principali, è possibile affermare che questa tipologia di sistema di rete è in grado di influire sull'imprenditorialità e, in tal senso, fungere da volano per la

promozione dell'occupazione, in particolare di giovani e donne. Nello specifico, può rappresentare un'opportunità per promuovere l'iniziativa ad intraprendere un'attività imprenditoriale, considerato che alla stipula del contratto si cede sì l'utilizzo del brand, ma soprattutto la formula del business che, insieme ad altri fattori, quali la semplicità del

modello e la standardizzazione dei processi, è ciò che caratterizza il successo del franchising. **Altro elemento importante è la fiducia e la garanzia resa dal brand, dall'assistenza e supporto forniti dal franchisor durante tutta la durata del contratto.** La dinamicità che caratterizza questo settore necessita di modelli di business che

Proprio al Sud si registra un aumento delle insegne rispetto al 2019 e il miglior risultato in termini di redditività.

favorisce la conoscibilità del prodotto offerto sui mercati nazionali, ma soprattutto internazionali; per tale motivo, viene considerato un ottimo strumento per accedere a nuovi mercati, potendo essere applicato anche nelle realtà più piccole, facenti parte dell'universo imprenditoriale di piccole e medie dimensioni.

Il Sud è l'area più redditiva

Per quanto riguarda le aree Nielsen, il Nord-Ovest è al primo posto per numero di franchisor (312) pari al 36,8 per cento, seguito dal Sud (182) pari al 21,5 per cento. **Proprio al Sud si registra un aumento delle insegne rispetto al 2019 e il miglior risultato in termini di redditività.** Seguono Nord-Est (177) pari al 20,9 per cento e il Centro (176) pari al 20,8 per cento. In particolare, le regioni italiane che ospitano il maggior numero di franchisor sono la Lombardia (244) e il Lazio (95), seguite da Veneto (85), Campania (82) ed Emilia Romagna (72). Il primato regionale nel numero di punti vendita in franchising spetta alla Lombardia (9.340), seguita dal Lazio con un numero di punti vendita stabile rispetto al 2019, mentre, al terzo posto, troviamo la Sicilia che, a confronto con le altre regioni, registra il maggior aumento percentuale rispetto al 2019 (+3,9%).

Cresce il numero delle imprenditrici

Cresce il numero delle imprenditrici rispetto al 2019, a testimonianza di come la formula dell'imprenditorialità in affiliazione risulti particolarmente adatta per le donne che scelgono l'autoimpiego. **La percentuale è del 38,1 per cento, ancora di molto superiore al dato nazionale che si attesta al 21,9.** Considerando il numero di addetti occupati, il Nord-Ovest genera occupazione per 70.778 posti, con la maggior incidenza a livello nazionale, seguito dal Sud con 64.429 addetti; sempre considerando il livello occupazionale, il Centro e il Nord-Est registrano un numero di addetti inferiore rispetto al Nord-Ovest e il Sud, mantenendo comunque una buona incidenza sul totale. Nel complesso, i franchisee continuano a essere in maggioranza figure maschili (61,9 per cento). La fascia di età compresa tra 36-45 anni (61,6 per cento) è seguita da quella tra 25-35 anni (24,4 per cento). Quasi assente è il profilo dei giovanissimi.



La percentuale è del 38,1 per cento, ancora di molto superiore al dato nazionale che si attesta al 21,9.



In generale, tutti i settori hanno retto, con un significativo aumento di fatturato nel settore dei servizi e un calo di fatturato per il commercio specializzato e la ristorazione, evidente risultato delle restrizioni attuate per contenere la pandemia.

Servizi su, ristorazione giù

In generale, tutti i settori hanno retto, con un significativo aumento di fatturato nel settore dei servizi e un calo di fatturato per il commercio specializzato e la ristorazione, evidente risultato delle restrizioni attuate per contenere la pandemia.

- **Abbigliamento:** il settore, che occupa il 20,5 per cento, subisce un calo contenuto sulle reti di franchising con un totale di 180 reti attive rispetto a 189 del 2019 (-4,8), di cui più del 33 per cento sono localizzate nel Nord-Ovest, seguono Sud (24), NordEst (22), Centro (16) e reti estere (4,4 per cento).

- **Servizi:** nel 2020 è il settore con la dinamica migliore e costituisce il 26,5 per cento del totale delle insegne in Italia; nel complesso ha risentito meno delle restrizioni legislative imposte dal governo per fronteggiare la pandemia.

- **Commercio specializzato:** calo significativo di -10,4 punti percentuali, con un totale di 112 reti attive rispetto alle 125 del 2019. Rappresenta una quota del 12,8 per cento.

- **Ristorazione:** ha risentito maggiormente della crisi economica causata dalla pandemia; diminuiscono di 35 unità le reti attive, un decremento del -19,6% per cento. Questo settore è il terzo nella suddivisione merceologica dei franchisee.

Più reti con investimento contenuto

Per quanto riguarda la cifra da investire per l'avvio delle attività, nella maggior parte dei casi, è inferiore ai 100.000 euro. **Tra questi, si nota una particolare concentrazione nei business che richiedono tra i 10.001-20.000 euro (19,2 per cento, in aumento rispetto al 2019) e 50.001-100.000 euro (18,1 per cento).** Data la difficile situazione economica caratterizzante l'anno 2020, alcuni franchisee per aiutare i franchisee, hanno applicato sconti sull'investimento iniziale.

R. L. R.