



Negozi in franchising La nuova speranza di crearsi un lavoro

Il giovane artigiano: è il mio piano B. Commercianti curiosi
Il consulente: serve il sostegno pubblico, come a Verona

Aprire un'attività commerciale in *franchising* può costituire una nuova opportunità professionale, magari contribuendo a rendere più attraente il centro storico.

Ma cosa è il franchising? In parole povere, è un contratto mediante il quale un'azienda concede il diritto di commercializzare i suoi prodotti o servizi usando il suo nome o marchio ad un'altra azienda, dietro pagamento di un canone.

Molti ieri i partecipanti all'incontro "Franchising: diventare imprenditori di successo", realizzato da Confocommercio Ascom di Ferrara e Assofranchising. Un appuntamento dal taglio molto pragmatico e informale, tenuto nei locali di Ascom. Tra gli interessati c'era anche Daniele Mantovani, un giovane artigiano, elettricista, che «a causa delle difficoltà che ci sono attualmente nel settore» ha abbracciato l'idea di aprire un'attività legata al franchising. «Una sorta di piano B - spiega lo stesso Daniele - che spero possa diventare un piano A». La categoria verso la quale si è indirizzato è l'abbigliamento (diverso dal consueto), anche se non esclude altri settori: «Vorrei capire bene cosa posso fare in base alle mie potenzialità, continuando anche a studiare. Ho partecipato all'incontro di Ascom grazie ad

un funzionario della stessa associazione che mi ha sempre seguito nel percorso, Massimo Ravaioli, e che continua ad appoggiarmi». Presso la sede Ascom di via Baruffaldi è presente infatti uno sportello dedicato a chi è interessato a cogliere le opportunità del *franchising*. C'è anche chi ha una sua attività commerciale ed è intervenuta per cogliere informazioni. È il caso di Antonella Cattabriga, che gestisce la sua attività dal 2000 nel centro com-

merciale "Le Mura": «Ho visto che all'interno del centro commerciale sono aumentate le attività in franchising, così, spinta dalla curiosità ho partecipato all'incontro. Per ora non è nelle mie intenzioni affiliarmi, ma non si sa mai, sono pronta a valutare anche questa opportunità». Luca De Angelis, consulente aziendale, invece, ha già esperienza nel settore, in quanto ha gestito un'attività in franchising a Verona e ora ne gestisce una a Ferrara nel settore abbigliamento. «L'attività che più mi ha dato soddisfazione è stata quella di

Verona, perché l'amministrazione ci sosteneva. La scelta di investire a Ferrara è stata dettata dal fatto che in maniera semplice puoi creare un impatto economico nel centro storico. A Ferrara sto crescendo grazie agli inter-

venti che Ascom; in particolare Davide Urban (direttore di Ascom Ferrara, ndr) si attiva in maniera propositiva con eventi ed incontri tra imprenditori che possono dare impulso al centro, che pare piuttosto depresso». Di successo è la storia di Raffaello Pellegrini. «Non avevo mai messo piede in una erboristeria. Nel

2005 una persona mi ha contattato proponendomi la collaborazione con un'azienda spagnola. Da lì il passo è stato breve, ho accettato e in 13 anni siamo passati da un negozio a 500 in tutta Italia. Il franchising è un ottimo strumento per limitare il rischio imprenditoriale dato che si applica un bagaglio di conoscenze già acquisito. L'importante è scegliere il franchising giusto».

Veronica Capucci

© RIPRODUZIONE RISERVATA



► 25 maggio 2018



L'incontro promosso da Ascom sul franchising

(foto Vecchiatini)