

Entra in campo il franchising

Assocalciatori ha siglato un accordo con le tre associazioni di categoria del mondo del franchising, che rappresentano oltre 500 brand in Italia. Il protocollo darà vita al progetto "Un'altra partita", un servizio di formazione e affiancamento per calciatrici e calciatori che intendano avviare un'attività imprenditoriale in franchising".

Secondo "Fuori campo", una recente ricerca di AIC - Associazione Italiana Calciatori, solo il 5 per cento dei calciatori che concludono la carriera di professionista trova impiego nel calcio. Ben il 95 per cento deve guardare altrove. Da questi numeri è nata l'esigenza di implementare una nuova offerta formativa che consenta altre opportunità lavorative. E una di quelle opportunità si chiama franchising.

Un'altra partita

AIC insieme ad Assofranchising, Confimprese e Fedrfranchising, ha presentato, nella cornice del Calcio Mercato ADISE al Grand Hotel di Rimini, il servizio di formazione e affiancamento riservato a calciatori e calciatrici per l'avviamento di attività imprenditoriali in franchising.

Con l'obiettivo di fornire ai propri associati/e opportunità qualificate, l'Assocalciatori ha siglato un accordo con le tre associazioni di categoria del mondo del franchising,

che rappresentano oltre 500 brand in Italia. Il protocollo darà vita al progetto "Un'altra partita" che si inserisce nel contesto del dual-career program dell'associazione calcistica e che sancisce l'importante collaborazione tra le tre associazioni del franchising al servizio di formazione e affiancamento riservato ai calciatori. "Questo progetto è, innanzitutto, un servizio di formazione e affiancamento per calciatrici e calciatori che intendano avviare un'attività imprenditoriale in franchising" - ha dichiarato il **Presidente AIC, Umberto**

Calcagno - "Ogni associato/a interessato frequenterà un corso e, successivamente, sarà affiancato da consulenti per l'analisi del suo progetto imprenditoriale. Il tutto senza sostenere alcun costo e senza alcun vincolo. Al termine della formazione e della valutazione dell'idea, grazie alla partnership con le Associazioni, potrà valutare se accedere alle condizioni a lui riservate. Un nuovo e concreto modo di pensare al futuro di chi fa sport". "Assofranchising è lieta di sostenere l'iniziativa dell'Associazione Italiana Calciatori perché



«UN'ALTRA PARTITA»

SERVIZIO DI FORMAZIONE E AFFIANCAMENTO RISERVATO A CALCIATORI E CALCIATRICI PER L'AVVIAMENTO DI ATTIVITÀ IMPRENDITORIALI CON CONTRATTO DI FRANCHISING



IN COLLABORAZIONE CON:



l'autoimpiego è una formula adatta a chi si trova a reinventarsi da un punto di vista professionale". È quanto ha affermato **Alberto Cogliati, Segretario Generale di Assofranchising**. "Immaginarsi imprenditori nel proprio futuro è una sfida avvincente e farlo attraverso l'affiliazione commerciale rimanda allo stesso spirito di squadra che caratterizza il gioco del calcio". "Per promuovere il marchio sono necessari passione, impegno e capacità di lavorare in squadra. Qualità che, per l'azienda sono propedeutiche per raggiungere il gradimento



I quattro rappresentanti delle associazioni dopo la firma del protocollo di intesa. Da sinistra: Umberto Calcagno, Presidente AIC; Alberto Cogliati, Segretario Generale di Assofranchising; Alessandro Ravecca, Presidente Federfranchising; Mario Resca, presidente di Confimprese.

CALCIO E FRANCHISING: ATTRAZIONE NATURALE

Le competenze acquisite e le relazioni create durante l'esperienza da sportivo, possono rivelarsi molto utili in una attività imprenditoriale. Il franchising rappresenta proprio una modalità imprenditoriale guidata, nella quale l'investitore condivide il brand rischio e interessi.

EVENTI

«FUORI CAMPO»

La ricerca mostra che, mediamente, trascorrono cinque anni tra il termine della carriera da calciatore e il re-impiego nel ruolo da allenatore di prima squadra. Tale ruolo viene, convenzionalmente, considerato lo sbocco professionale preferenziale per un ex calciatore, tanto che risulta che il 90 per cento dei calciatori a fine carriera si qualifichi per svolgerlo. Solo il 5 per cento delle calciatrici e dei calciatori a fine carriera trova impiego nel mondo del calcio.

In trent'anni di carriera, dal 1985 al 2015, sono stati tesserati per squadre professionistiche italiane per almeno trentasei mesi, 10.120 calciatori. La ricerca ha evidenziato che, mediamente, trascorrono cinque anni tra il termine della carriera da calciatore e il re-impiego nel ruolo da allenatore di prima squadra. Tale ruolo viene, convenzionalmente, considerato lo sbocco professionale preferenziale per un ex calciatore, tanto che risulta che il 90 per cento dei calciatori a fine carriera si qualifichi per svolgerlo. Solo il 5 per cento delle calciatrici e dei calciatori a fine carriera trova impiego nel mondo del calcio.

La ricerca ha evidenziato che, mediamente, trascorrono cinque anni tra il termine della carriera da calciatore e il re-impiego nel ruolo da allenatore di prima squadra. Tale ruolo viene, convenzionalmente, considerato lo sbocco professionale preferenziale per un ex calciatore, tanto che risulta che il 90 per cento dei calciatori a fine carriera si qualifichi per svolgerlo. Solo il 5 per cento delle calciatrici e dei calciatori a fine carriera trova impiego nel mondo del calcio.



LA RICERCA AIC

In trenta stagioni analizzate, dal 1985 al 2015, sono stati tesserati per squadre professionistiche italiane per almeno trentasei mesi, 10.120 calciatori. La ricerca ha evidenziato che, mediamente, trascorrono cinque anni tra il termine della carriera da calciatore e il re-impiego nel ruolo da allenatore di prima squadra. Tale ruolo viene, convenzionalmente, considerato lo sbocco professionale preferenziale per un ex calciatore, tanto che risulta che il 90 per cento dei calciatori a fine carriera si qualifichi per svolgerlo. Solo il 5 per cento delle calciatrici e dei calciatori a fine carriera trova impiego nel mondo del calcio.



TRE DOMANDE A... Chiara Marchitelli, consigliera federale Aic ed ex calciatrice

Le competenze che si acquisiscono in una carriera sportiva utili anche per una attività imprenditoriale.

Chiara Marchitelli, consigliera federale Aic, ha da poco concluso la sua carriera calcistica. Portiere classe 1985 con oltre 300 presenze in Serie A, nel suo palmares annovera quattro scudetti, quattro Coppa Italia e cinque Supercoppa Italiana. Ha militato in Lazio Cf, Atletico Oristano, Fiammamonza, Roma Cf, Tavagnacco, Brescia, Florentia San Gimignano e Inter. In azzurro ha raggiunto le 45 presenze, prendendo anche parte ai Mondiali di Francia del 2019 e agli Europei del 2013 e 2017 (fonte LFootball)

Da sportiva, come valuti iniziative come questa?

Bisognerebbe guardare a nuove opportunità

professionali post carriera calcistica, o sportiva in generale, quando si è ancora professionisti attivi. E infatti, anche questa nuova iniziativa legata al franchising, così come tutte le altre proposte formative dell'associazione, sono rivolte anche a calciatrici e calciatori in carriera. Si tratta di un servizio gratuito che punta a valorizzare le competenze acquisite sul campo per impiegarle in altre attività.

Quali sono le competenze che si acquisiscono in una carriera sportiva utili anche per "un'altra partita"?

La capacità di lavorare in squadra, innanzitutto. L'attitudine a essere focalizzati e organizzati. L'allenamento mentale a raggiungere l'obiettivo sostenendo tutti gli sforzi necessari. Tutte caratteristiche certamente funzionali in una attività imprenditoriale che, come il franchising, prevede anche il senso di appartenenza a un network.

Come hanno reagito i vostri associati a questa iniziativa?

Con grande entusiasmo, sono sempre alla ricerca di nuove opportunità formative.

E. D.



dei clienti e per l'atleta il gradimento del pubblico". Le parole di **Mario Resca, presidente di Confimprese**: "Prevediamo 1.200 aperture nel 2021: si tratta di piani di sviluppo importanti, che evidenziano la sicurezza garantita dall'affiliazione commerciale in termini economici e organizzativi". "Federfranchising crede davvero in questo progetto" - ha concluso il **Presidente Federfranchising Alessandro Ravecca** - "Il franchising è un modo sicuro di investire, perché si

LBSQUARED2 rappresenta il comitato scientifico dell'iniziativa. Ne fanno parte Massimo Barbieri, fondatore di Sofi (a destra durante un momento della presentazione del progetto), e gli avvocati Massimo Longo e Andrea Barelli, titolari dello studio legale Longo & Barelli (sotto).



sceglie un format garantito dal supporto del franchisor. Iniziative come questa favoriscono il consolidamento del nostro settore in Italia. La nostra mission è promuovere il franchising, offrendo alle imprese l'assistenza e i servizi necessari attraverso le nostre sedi presenti su tutto il territorio nazionale". Nel corso della conferenza il Direttore Organizzativo AIC, Fabio G. Poli, e Massimo Barbieri di LBSQUARED2 hanno illustrato l'iter di ideazione del progetto e le fasi di sviluppo.