

# A COLLOQUIO CON IL NUOVO SEGRETARIO GENERALE DI ASSOFRANCHISING, ALBERTO COGLIATI

*Rubrica a cura di Assofranchising con Giorgio Nadali*

Alberto Cogliati è il nuovo Segretario Generale di Assofranchising. L'Associazione – nata nel 1971 – è il livello confederale di organizzazione e rappresentanza degli interessi per i propri specifici ambiti categoriali, come riconosciuti da Confcommercio-Imprese per l'Italia e costituisce il sistema unitario nazionale delle imprese, che operano in franchising e che si riconoscono nei valori del mercato e della concorrenza, della responsabilità sociale, dell'attività d'impresa e del servizio reso ai consumatori.

Assofranchising ha come scopo quello di rappresentare, difendere e promuovere, in Italia e all'estero, gli interessi economici, sociali e professionali dei suoi soci Franchisors ossia di coloro che, nell'ambito della loro attività d'impresa concedono, con un apposito contratto, al Franchisee (o Affiliato) l'utilizzo della propria formula commerciale comprensiva del diritto di sfruttare il proprio know how (l'insieme delle tecniche e delle conoscenze "significative e utili" ed i propri segni distintivi) unitamente ad altre prestazioni e forme di assistenza che consentono al Franchisee di gestire la propria attività con la medesima immagine dell'impresa affiliante.

Assofranchising ha definito un Codice Deontologico cui attenersi e promulga iniziative per la difesa e l'affermazione degli interessi comuni ai suoi soci nei confronti di amministrazioni, enti, associazioni, organizzazioni pubbliche o private, oltre a promuovere lo studio degli aspetti economici, giuridici, fiscali e commerciali di interesse generale per i soci Franchisors (nonché quelli di specifico interesse determinando i criteri e gli indirizzi da seguire per la loro risoluzione).

Infine, propone le proprie iniziative presso gli organismi pubblici e privati per qualificare il franchising e inserirlo in manifestazioni quali fiere e saloni.

## INTERVISTA A ALBERTO COGLIATI, SEGRETARIO GENERALE DI ASSOFRANCHISING

### Quanto il franchising ha risentito della crisi economica causata dal Covid?

“Il sistema franchising ha subito i contraccolpi legati alla pandemia soprattutto in quei settori che oggettivamente ne hanno più risentito a livello nazionale e meno in altri contesti di mercato. Va però ricordato che, anche a quei settori che hanno affrontato momenti critici, l'appartenenza a un sistema ha consentito di non essere mai soli, di fare rete, di aprirsi a confronti e soprattutto di essere supportati in modo concreto e specifico, per esempio attraverso l'uso delle piattaforme digitali.”

### Quali sono le prospettive per il franchising per il 2021?

“Penso che il 2021 possa essere davvero l'anno di svolta per il



*Alberto Cogliati - ADAIF Servizi Srl e Segretario Generale di Assofranchising*

franchising: fare rete, fare sistema, saranno i modi migliori per affrontare i prossimi mesi. E i sistemi di rete che producono massa critica, fondamentale in questo momento, trovano nel franchising la loro migliore espressione. Vogliamo trasmettere un messaggio positivo: la ripresa passerà dal lavoro di squadra e il franchising è già pronto a fare la sua parte.”

### **Perché investire in una nuova attività in franchising in questo periodo?**

“Perché i due pilastri del franchising sono risk-sharing e cooperazione. La crisi che stiamo vivendo è causata da fattori esogeni, non è solo finanziaria. Sono molte le incognite che ci troviamo ad affrontare: pandemia, politica, cambiamenti sociali. Dunque, scegliere il franchising è un modo per mettersi in proprio rischiando di meno perché significa entrare all'interno di un'azienda che mette a disposizione una linea di business e un know how collaudati. Questo vale in particolare per le donne, per le quali il franchising può rappresentare un ottimo investimento anche in termini di work life balance in quanto, diventando imprenditrici all'interno di una rete che le sostiene concretamente, possono gestire in autonomia il proprio tempo e scegliere un'attività lavorativa cucita perfettamente addosso al loro stile di vita.”

### **Quale eredità raccoglie dal precedente Segretario Generale e quali novità vuole introdurre in Assofranchising?**

“Le novità le sveleremo poco alla volta... posso anticipare che l'obiettivo dell'Associazione è di allargare il ventaglio di proposte agli associati rendendole più mirate alle singole linee di business e alla presenza sul territorio. Per il resto, il solco è tracciato: formazione, reclutamento e networking di nuovi soci proseguiranno anche con il mio mandato.”

### **La crisi economica causata dalla pandemia ha fatto chiudere oltre 380.000 attività commerciali in Italia. Quali attività in franchising potranno guadagnare di più nel 2021?**

“Tutte quelle attività che si sono reinventate durante il 2020. Quelle che sono riuscite ad abbracciare i cambiamenti imposti dalla pandemia, utilizzando la tecnologia per stare vicino ai propri affiliati rafforzandone il rapporto. Tutti i Franchisor, già in possesso di strumenti tecnologici, hanno potuto stare vicino ai propri affiliati attraverso un'attività quotidiana (b2b) e di conseguenza le attività verso il consumatore finale (b2c), consentendo loro di non perdere rilevanti quote di mercato.”

### **Cosa prevede per il futuro del franchising?**

“Oggi, e sempre di più, il franchising rappresenta una validissima opportunità per quelle persone che vogliono ricominciare partendo da sé stesse. Che, arrivate a un punto stagnante della propria vita professionale, decidono di rischiare in proprio affidandosi a una rete che li aiuta e sostiene. Il futuro del lavoro è strettamente connesso al franchising e alle sue potenzialità di fare impresa facendo rete. È la soluzione giusta per affrontare una nuova sfida lavorativa e imprenditoriale.”



**ASSOFRANCHISING**  
ASSOCIAZIONE ITALIANA FRANCHISING

*Assofranchising rappresenta, promuove e difende gli interessi economici, sociali e professionali delle reti in franchising associate. Dal 1971, anno della sua nascita, Assofranchising si è contraddistinta per la fitta rete di relazioni con le Istituzioni e gli altri Enti o Associazioni che hanno interessi coincidenti o vicini ai suoi. Attiva servizi e consulenza mirata, organizza eventi promozionali per i soci, di networking e di studio su temi d'interesse, offre accordi quadro e convenzioni sui molteplici aspetti e prodotti che interessano le aziende che operano in franchising e le relative reti di punti vendita*

### **Diventare Franchisor o Franchisee? Perché?**

“Diventare franchisor significa approcciare il mondo del retail con uno sguardo forte e consapevole. È il processo da seguire per aprire sul territorio in modo capillare avvalendosi di persone autoctone in ogni singolo tessuto locale. I franchisee possono aprirsi all'attività imprenditoriale all'interno di un sistema di rete dove si devono raggiungere obiettivi comuni, la condivisione del marchio, l'operatività e la strategia stessa.”

### **Come Assofranchising, aiutate nel percorso di scelta e avvio dell'attività? Quali altri servizi offrite ai soci?**

“Sì assolutamente. Aiutiamo nel percorso di scelta e di avvio dell'attività. Mettendo in chiaro da subito che a guidare verso la nuova vita imprenditoriale non si può prescindere dalla scelta del territorio e dalle proprie passioni. Sempre da leggere nell'ambito del fare rete, fare squadra. Infatti, dal nostro punto di osservazione oggi si sente l'esigenza di consigliare di valutare la possibilità di fare cordata ovvero di metter a fattor comune le proprie disponibilità e competenze. Per quanto riguarda i servizi grazie ai nostri Partner lavoriamo come una sorta di marketplace che incrocia domanda e offerta: chi ne fa parte accede a una rete di relazioni e competenze cogliendo sia nuove opportunità, sia i vantaggi propri della visibilità.”

### **Tre luci e tre ombre riscontrate dai vostri associati nell'attività di franchising?**

“Sicuramente tra gli aspetti positivi ci sono il marchio, la competenza e la professionalità che affiancano chi decide di mettersi in proprio. Tra le ombre, ci può essere l'incertezza per la nuova attività, i dubbi sull'investimento e sui tempi di recupero e sulla propria attrattività. Ma qui torniamo agli aspetti positivi, dove marchio, competenza e professionalità possono sostenere il neofita. Insomma, il franchising è un circolo virtuoso.”