



All'edizione n.36 del Salone del Franchising di Milano la gdo (a sinistra lo stand Despar), la ristorazione e il fitness sono stati i settori più vivaci

Noleggio operativo strumento di rilancio del franchising



Il settore del retail, soprattutto nei settori Fmgc e Horeca, si conferma negli ultimi anni uno dei più ricettivi riguardo i servizi di noleggio operativo. Fra le categorie di beni più noleggiate: IT (sia hardware che software), arredi e sistemi di cassa, tecnologie audiovideo come display e videowall

Roberto Pacifico

Dare alle aziende del franchising la possibilità di sviluppare il proprio business in modo sostenibile anche dal punto di vista finanziario. È questo lo scopo della partnership tra Assofranchising, marchio storico della rappresentanza del franchising italiano aderente a Confcommercio - Imprese per l'Italia, e Grenke, azienda leader nel mercato del noleggio operativo di beni strumentali per il business.

In un contesto economico incerto per le Pmi diventa sempre più complesso riuscire ad ottenere un facile accesso al credito per poter avviare il proprio business. Ed è qui che in aiuto di franchisor e franchisee viene il noleggio operativo, opportunità smart e flessibile per ogni impresa che vuole investire e crescere in modo sostenibile perché, a differenza dell'acquisto, non vincola capitali e non incide sull'indebitamento aziendale. Un

mercato, questo, che secondo i dati Assilea (Associazione italiana leasing), ha chiuso il 2022 con 92.000 contratti (+14,94% rispetto al 2021) e 1,4 miliardi di euro a valore (+20,67% rispetto al 2021).

"Crediamo che il noleggio operativo possa essere una grande opportunità per le aziende che operano in franchising -sottolinea Alberto Cogliati, segretario generale di Assofranchising-. Dall'ascolto diretto dei nostri associati è emerso come il tema dell'accesso al credito rappresenti talvolta un ostacolo insormontabile per quelle 750.000 persone dimissionate nel 2022 che possono trovare nell'autoimpiego e nel modello del franchising la strada per riaffermarsi. Attraverso il noleggio operativo si abbattano alcuni degli ostacoli che si presentano quando si avvia un'attività e così gran parte della liquidità aziendale può essere destinata ad altri scopi".

Considerando settore del retail è bene notare come tecnologie e qualità delle attrezzature ricoprano un ruolo fondamentale e un asset strategico di competitività. Tra le categorie di beni che sono più frequentemente oggetto di noleggio operativo vi sono le tecnologie IT come ad esempio computer, tablet, sistemi di cassa, display e audiovisivo, gli arredi e le attrezzature tecniche. In Italia i territori che registrano i numeri maggiori riguardo il noleggio operativo nel settore retail corrispondono generalmente alle regioni dove è maggiore la densità di attività commerciali: nell'ordine Lombardia, Veneto, Emilia-Romagna, Piemonte e Campania. "Le Pmi che vogliono avviare o rinnovare un business nel retail possono quindi pianificare in modo più efficace e sostenibile il proprio percorso di crescita, privilegiando l'utilizzo di beni strumentali e tecnologie al posto della proprietà, in ottica di pay-per-use" -sottolinea Domenico Luciano, head of marketing di Grenke-. Inoltre, il noleggio operativo è un facilitatore della digital evolution delle imprese, perché consente di dotarsi delle tecnologie più aggiornate e performanti, con una piena sostenibilità dal punto di vista finanziario".

MARKUP 326
 RETAIL REAL ESTATE

FRANCHISING: GIRO D'AFFARI, RETI E PDV

Il fatturato del franchising nel 2022 ha sfiorato 31 miliardi di euro (+7,1% rispetto al 2021). Positivo il trend di crescita del numero di punti di vendita in franchising che ha raggiunto quota 61.162 (+2,2% rispetto al 2021) e degli addetti occupati che sono saliti a 252.848 (+6,2% rispetto al 2021). Nel 2023 si stima una previsione di aumento del fatturato nell'ordine del +3%.

SOPRATTUTTO RETI ITALIANE

	N.	%
RETI ATTIVE	954	100
RETI ITALIANE	923	97
RETI CHE OPERANO IN ITALIA SOLO CON FRANCHISEE MA CON SEDE LEGALE IN UN PAESE ESTERO	31	3
PUNTI DI VENDITA	61.162	+2,2
	30.928	
GIRO D'AFFARI PDV IN FRANCHISING E % SUL PIL (mln euro)		1,6
GIRO D'AFFARI: VAR.% 2022/21		7,1
GIRO D'AFFARI: VAR.% 2021/20		+6,7

Fonte: Assofranchising Italia 2023

PROFILO DEL FRANCHISEE IDEALE (IN % -TOTALE RISPONDENTI=100)

COMPETENZE STRATEGICHE E DISPONIBILITÀ FINANZIARIE	FRANCHISEE ATTUALI	FRANCHISEE IDEALI	DELTA (IN%)
DISPONIBILITÀ FINANZIARIA	29	71	-42
SPIRITO IMPRENDITORIALE	39	61	-22
CAPACITÀ DI COORDINARE TEAM	39	61	-22
CAPACITÀ DI DEFINIRE TARGET E OBIETTIVI STRATEGICI	42	58	-16
COMPETENZE DI MARKETING E COMUNICAZIONE	28	82	-54
COMPETENZE DI SALES MANAGEMENT	48	52	-4
INFORMATICHE/IT	40	60	-20
CONOSCENZA LINGUE	34	66	-32
ESPERIENZA PREGRESSA NELLO STESSO SETTORE	73	27	+46
ESPERIENZA COME RESPONSABILE DI NEGOZIO	48	52	-4
SOFT SKILLS NELLA GESTIONE DELLE RELAZIONI INTERPERSONALI	48	52	-4

Fonte: Assofranchising Roma 2023