



INVESTIMENTI

**Il boom
 del franchising
 Cosa scrivere
 nei contratti**



Aprire un negozio in franchising Le mosse per non sbagliare

L'affiliazione è in crescita: quali domande fare e che cosa scrivere nel contratto

In crescita le nuove insegne (950 nel 2016) e i punti vendita (+1,1%), ma soprattutto il giro d'affari (+2,7%) e il personale, composto da quasi 200 mila addetti (+ 3,9%), una media di 2,9 unità per punto vendita. Sono le cifre del franchising che è arrivato a un giro d'affari di 24 miliardi. Ne sono attratti manager e quadri, che dopo un'esperienza di lavoro dipendente ambiscono a un'attività indipendente, ma anche i più giovani che ogni anno si avvicinano a questa attività come alternativa al lavoro alle dipendenze. Ma a quanto ammonta l'investimento iniziale per aprire un negozio in franchising e quali sono le mosse giuste per non sbagliare? L'investimento iniziale necessario si addensa tra 10 mila e 20 mila euro (19,2%) e tra 50 e 100 mila euro (19,8%). Non mancano opportunità sotto i 10 mila euro (15,6%). Solo il 14% dei franchi-

sor dichiara necessario investire più di 100 mila euro.

I passi da compiere. Per diventare franchisee o affiliato ad una rete in franchising, secondo i consigli della principale organizzazione di categoria (Assofranchising), è necessario prendere informazioni sul franchisor, l'azienda con cui ci si vuole alleare sui seguenti temi: ragione sociale e forma societaria; anno di fondazione del franchisor; anno di avvio della rete in franchising; numero totale di punti di vendita diretti in Italia; numero di punti di vendita in franchising; numero di eventuali punti vendita all'estero. Altri consigli riguardano il contratto.

Patti chiari. Il contratto di affiliazione commerciale deve essere redatto per iscritto, pena la nullità. Inoltre l'affiliante deve aver sperimentato sul mercato la propria formula commerciale. Qualora il con-

tratto sia a tempo determinato, l'affiliante dovrà comunque garantire all'affiliato una durata minima sufficiente all'ammortamento dell'investimento e comunque non inferiore a tre anni. Il contratto deve inoltre espressamente indicare l'ammontare degli investimenti e delle eventuali spese di ingresso che si devono sostenere prima dell'inizio dell'attività; il pagamento delle royalty e l'eventuale indicazione di un incasso minimo da realizzare da parte dell'affiliato; l'ambito di eventuale esclusiva territoriale sia in relazione ad altri affiliati, sia in relazione a canali ed unità di vendita direttamente gestiti dall'affiliante.

Va inoltre chiarito il know-how fornito dall'affiliante all'affiliato e le eventuali modalità di riconoscimento dell'apporto di know-how da parte dell'affiliato; e va espressa la qualità dell'assistenza tecnica



e commerciale, progettazione ed allestimento, formazione che il franchisor offre al nuovo entrato. Inoltre, vanno definite le condizioni di rinnovo, risoluzione o eventuale cessione dello stesso contratto. Infine per il punto di vendita ideale è necessario richiedere: l'ipotesi di superficie media del punto vendita; la collocazione ottimale del punto vendita, che determina con maggiore puntualità i costi di un eventuale affitto; il numero di addetti, compreso l'affiliato, necessario alla conduzione dell'attività; il bacino di utenza. L'obiettivo del franchisor è di dimensionare l'area in cui l'affiliato svolge la sua attività e soprattutto di evitare di rendere improduttivo l'esercizio del negozio. Ovviamente il riferimento è l'esclusiva; spetta quindi al franchisee valutare se il bacino di utenza comunicato è sufficiente per la sopravvivenza dell'attività.

200
 mila
 Sono
 gli addetti
 del settore
 del
 franchising.
 In crescita
 del 3,9 %
 rispetto a un
 anno fa

[W.P.]

Dove investire

La classifica dei settori del franchising e il fatturato 2016

Settori	Fatturato	incidenza%	Settori	Fatturato	incidenza%
1 Gdo food - alimentari	7.701.725.000	32,18%	17 Articoli ufficio - cartoleria	342.645.000	1,43%
2 Ristorazione rapida - pizzerie - caffetterie	1.791.315.000	7,49%	18 Ristorazione a tema - pub	334.450.000	1,40%
3 Abbigliamento uomo donna	1.735.285.931	7,25%	19 Librerie	276.150.000	1,15%
4 Intimo	1.477.307.771	6,17%	20 Erboristeria - dietetica - parafarmaceutica	269.958.000	1,13%
5 Gdo - non food	1.430.805.000	5,98%	21 Gioielleria - bigiotteria	267.407.000	1,12%
6 Abbigliamento bambino	1.002.249.500	4,19%	22 Gelaterie - yogurterie - chioschi	222.922.500	0,93%
7 Prodotti e servizi specialistici	914.089.000	3,82%	23 Formazione - consulenza	215.264.000	0,90%
8 Agenzie viaggi - turismo	831.360.000	3,47%	24 Cosmetica - profumeria	213.146.000	0,89%
9 Agenzie immobiliari - mediazione creditizia	795.108.500	3,32%	25 Parrucchieri (prodotti e servizi)	210.696.500	0,88%
10 Calzature - pelletteria accessori	794.091.171	3,32%	26 Centri estetici - benessere - palestre	189.695.650	0,79%
11 Prodotti vari - oggettistica	500.086.500	2,09%	27 Alberghi	179.195.000	0,75%
12 Ottica (prodotti e accessori)	486.708.000	2,03%	28 Lavanderie - tintorie	101.380.000	0,42%
13 Auto - moto - veicoli (prodotti e servizi)	431.121.000	1,80%	29 Asili - ludoteche	75.900.000	0,32%
14 Servizi postali - stampa - comunicazione	374.030.000	1,56%	30 Informatica - videoteche - foto	63.920.000	0,27%
15 Mobili - complementi d'arredo	355.487.000	1,49%			
16 Internet - telefonia	346.123.000	1,45%			
			TOTALE GENERALE	23.929.622.023	100%

Fonte: Rapporto Assofranchising Italia 2016 - A cura di Assofranchising in collaborazione con l'Osservatorio Permanente sul Franchising

centimetri - LA STAMPA