

Al servizio dei franchisor

Italo Bussoli, presidente di Assofranchising, storica associazione del settore, spiega quali sono state le iniziative intraprese in questi mesi di provvedimenti anti Covid. Con un monito: "Alcune tipologie di condizioni proposte dal Governo e dagli istituti di credito presentano non poche difficoltà e, purtroppo, per molti esercenti non sono attuabili".

"Dall'inizio della crisi ci siamo adoperati per 'tradurre' all'uso dei nostri associati tutte le disposizioni emesse dalle diverse autorità". **Italo Bussoli, presidente di Assofranchising, storica associazione del settore, spiega quali sono state le iniziative intraprese in questi mesi di provvedimenti anti Covid.** "Oltre a questo abbiamo redatto, in collaborazione con i nostri partner, un protocollo di sicurezza per affrontare al meglio questa situazione di emergenza: dalle norme per il distanziamento sociale all'adozione di DPI per i dipendenti, i clienti e i fornitori. Lunedì 18 maggio hanno potuto riaprire i negozi al dettaglio, che rappresentano circa il 60% dei punti vendita in franchising,

in bar e i ristoranti (circa il 10% del sistema franchising) che già dal 4 maggio potevano effettuare servizio da asporto. Per tutte le «attività di aggregazione», come ad esempio le palestre, molte delle quali sono attività in franchising, dove più alto è il rischio di trasmissione del virus, il mese è stato giugno, compatibilmente con alcune condizioni".

Come valuta i provvedimenti del Governo per la ripartenza. Si poteva fare qualcosa di più o di diverso?

Ad oggi i provvedimenti messi in atto risultano confusi, ma il vero rischio è che siano di difficile attuazione per alcune aziende. **Durante il periodo di lockdown Assofranchising, con il supporto di Confcommercio-**

Imprese per l'Italia, ha chiesto al Governo misure di sostegno, ritagliate ad hoc per uno dei sistemi distributivi più solidi in Italia per garantire la ripartenza e la crescita. Alcune tipologie di condizioni proposte dal Governo e dagli istituti di credito presentano non poche difficoltà e, purtroppo, per molti esercenti non sono attuabili.

Quali saranno, secondo lei, i cambiamenti di questo periodo che diventeranno permanenti nei diversi settori?

Torneremo ad effettuare acquisti di beni e servizi se ci sentiremo sicuri. Per questo motivo è fondamentale che gli esercizi commerciali si adeguino alle nuove norme e che le facciamo rispettare. **Non so dire se**

saranno permanenti, ma di certo dureranno finché ci sarà lo stato di emergenza. Chi in questi mesi ha potenziato il commercio online - o i servizi di home delivery nel caso delle ristorazione - ottenendo buoni risultati, ha quasi certamente conquistato una nuova tipologia di clientela e questo è uno dei cambiamenti che potrebbe essere mantenuto in futuro.

Per quello che ha potuto constatare, l'appartenenza a una rete in franchising per un imprenditore ha rappresentato una tutela in più?

È importante sottolineare che un franchisee è di fatto un imprenditore a tutti gli effetti, affidarsi a una rete non annulla il normale rischio di impresa, ma certamente lo diminuisce notevolmente. Proprio in questo periodo di grave emergenza, gli affiliati hanno trovato nei franchisor un punto di riferimento a cui rivolgersi, ottenendo informazioni importanti per seguire al meglio le nuove linee guida. **In alcuni casi dove è stato possibile il franchisor ha aiutato i propri franchisee congelando le royalties o sostenendoli con il pagamento dei canoni di affitto.**

Antonella Roberto

Chi in questi mesi ha potenziato il commercio online - o i servizi di home delivery nel caso delle ristorazione - ottenendo buoni risultati, ha quasi certamente conquistato una nuova tipologia di clientela e questo è uno dei cambiamenti che potrebbe essere mantenuto in futuro.

*Italo Bussoli,
presidente Assofranchising*

