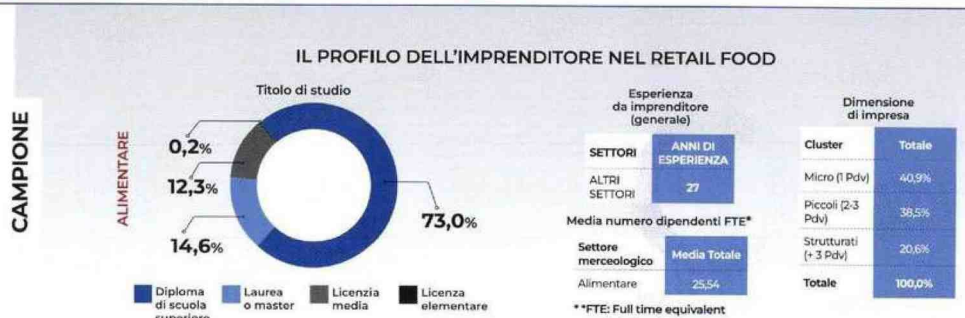


OSSERVATORIO RETAIL IMPRENDITORIA 2020



Mario Resca
presidente
Confimprese

CONFIMPRESSE: «PANDEMIA E RESTRIZIONI HANNO MESSO IN GINOCCHIO IL SETTORE»

«Il franchising è da sempre una leva fondamentale per lo sviluppo del retail, un modello di sviluppo intelligente di autoimprenditorialità garantita dal marchio ombrello dell'azienda - afferma **Mario Resca**, presidente di **Confimprese** -. Ma la pandemia e le relative restrizioni hanno messo in ginocchio il settore. Nell'emergenza si sono accelerati cambiamenti significativi nei comportamenti di consumo degli italiani, diventati più sfuggenti e infedeli. Il futuro si sta forgiando nel fuoco dell'emergenza e il retail, motore economico e grande

bacino occupazionale, sarà imprescindibile per la ripresa.

SE CROLLANO I CONSUMI, CROLLA L'ITALIA

Sicuramente il franchising dà maggiore protezione ai singoli imprenditori che si sentono tutelati dall'azienda a cui sono affiliati, ma i danni conseguenti alla pandemia ricadono anche sui franchisee. Se crollano i consumi, crolla l'Italia. È ciò che emerge dalla recente ricerca Censis per Confimprese, che stima una perdita di spesa di 25 miliardi di euro in caso di un eventuale lockdown natalizio. Il settore è in ginocchio e necessita di ristori adeguati per poter sopravvivere, con misure che siano non "a pioggia", ma proporzionali all'occupazione creata e al numero di punti di vendita».

«Ma il retail sarà imprescindibile per la ripresa»



Italo Bussoli
presidente
Assofranchising

ASSOFRANCHISING: «SOSTENERE LO SVILUPPO ATTIVANDO NUOVA IMPRENDITORIA»

«Il franchising ha, tra le altre, due buone qualità: crea imprenditori e posti di lavoro - sottolinea **Italo Bussoli**, presidente di **Assofranchising** -. È un reale sistema di attivazione di imprenditoria, nel quale gli affiliati hanno il vantaggio di minori investimenti e minori rischi, con un forte sostegno di una rete che offre un sistema sperimentato sul mercato. Il franchising in questo periodo può essere anche una soluzione per diverse categorie di persone: penso ai manager che le aziende lasciano a casa, ai giovani che

non trovano lavoro, ai commercianti indipendenti in difficoltà.

UNA LOGICA WIN-WIN

Nel franchising l'imprenditore affronta sempre un rischio, ma con una rete di salvataggio che lo sostiene e lo aiuta e alla quale gli stessi affiliati danno valore, in una logica win-win. Il problema del nostro settore oggi non è solo quello di recuperare le perdite economiche causate dalla pandemia, ma di sostenere lo sviluppo: in un momento così difficile la crescita di nuove attività deve essere facilitata, non ostacolata da una burocrazia che limita l'accesso al credito per gli aspiranti imprenditori. Bisogna ragionare in termini prospettici ed è indispensabile attivare subito il recovery fund».

«Gli affiliati hanno il vantaggio di minori investimenti e minori rischi»