



Bank-Press.com

Confimprese e UniCredit insieme per sostenere il franchising italiano

12 settembre 2011, 18:05

UniCredit sostiene da oltre 10 anni il settore del franchising grazie a un modello di servizio dedicato alle imprese attive in questo campo. Confimprese rappresenta e tutela da 12 anni gli interessi delle imprese che operano anche attraverso il franchising e che, grazie alla loro capacità di fare rete, continuano a registrare risultati positivi in un difficile contesto economico generale.

Con l'accordo quadro nazionale firmato oggi, Confimprese e UniCredit mettono a disposizione delle reti franchising associate **innovative soluzioni di finanziamento** e di servizi basate su una tecnologia proprietaria sviluppata nel tempo da UniCredit per finanziare le start up. Alle stesse viene garantito - attraverso una nuova metodologia di valutazione preventiva della formula di franchising - un accesso facilitato e rapido al credito per l'avvio della nuova attività. L'accordo permetterà alle aziende che operano nel settore del commercio moderno a catena e del franchising di crescere e svilupparsi sul territorio con sempre maggiore capillarità.

«Il franchising è un'interessante alternativa al lavoro autonomo – afferma Mario Resca, presidente Confimprese – e la sua validità è testimoniata dalla buona salute del settore che rappresenta in Italia 21,7 miliardi di euro di fatturato, 180.525 addetti e 53.313 punti vendita. L'intera base associativa Confimprese – aggiunge – ha piani di crescita ambiziosi: entro la fine del 2011 prevede di aprire 1.152 punti vendita in Italia (+28,2% sul 2010) e di creare, di conseguenza, 5.310 nuovi posti di lavoro. Ma, c'è di più: per il 2012 i soli franchisor, che sono una cinquantina sul totale, contano di aprire 1.318 nuovi negozi in franchising con oltre 6.000 nuovi posti di lavoro. Il franchising non solo genera nuova occupazione tra i giovani, ma offre anche l'opportunità di ricollocamento alle risorse fuoriuscite volontariamente o meno dal mondo del lavoro, il tutto in condizioni di maggiore sicurezza rispetto all'avvio di un'attività imprenditoriale in autonomia. Le ragioni di questo sviluppo positivo affondano le radici nel potersi avvalere di segni distintivi riconosciuti, brevetti, know how e assistenza tecnica da parte dei franchisor. Ciò permette al franchisee start up di sopperire all'assenza di avviamento commerciale e di fruire di un business plan sperimentato».

L'accordo, studiato per recepire le peculiari esigenze finanziarie del settore segnalate dagli stessi associati Confimprese con un'attenzione particolare alle piccole e medie imprese, si articola su quattro aree d'intervento:

- A) **Start Up** (risorse finanziarie per avviare e portare a regime nuove attività imprenditoriali);
- B) **Restyling Punto Vendita** (investimenti per ristrutturazioni, ammodernamenti e rinnovo locali / arredi);
- C) **Forniture** (finanziamenti con utilizzo flessibile in linea con le stagionalità delle forniture o le iniziative del Franchisor);
- D) **Gestione incassi/pagamenti** (strumenti evoluti, semplici e immediati).