



Il Sole **24 ORE** .com

UniCredit aiuterà le start-up del franchising

MILANO

Più credito per i nuovi imprenditori del commercio e per quelli già operativi. Con un accordo quadro nazionale che firmeranno lunedì 12 settembre, Confimprese e UniCredit mettono a disposizione delle reti franchising finanziamenti e servizi "su misura" per aiutare le start up, sostenere investimenti per il restyling del punto vendita, fornire capitale di funzionamento. Tutto sotto l'ombrello del franchisor, il titolare del brand e della catena commerciale. Non c'è un tetto al credito disponibile e i tassi saranno di mercato. Ma l'accordo è importante perché rientra nel "sistema" e nella logica del franchising e del traino fornito dai franchisor. E poi perché i soci di Confimprese rappresentano oltre 30mila punti vendita con circa 30 miliardi di fatturato. Inoltre nonostante la crisi dei consumi, la formula dell'affiliazione vive una fase di crescita intensa, tanto che nel 2012 i brand aderenti a Confimprese, dovrebbero aprire oltre 1.300 nuovi negozi con 6mila posti di lavoro. Dopo i 1.152 che verranno inaugurati entro la fine del 2011, con una crescita del 28% e 5.310 nuovi posti di lavoro.

«L'accesso al credito – osserva Mario Resca, presidente di Confimprese – è sempre stato l'anello debole per l'avvio di nuovi negozi affiliati. Il micro-imprenditore, l'aspirante franchisee, spesso non ha garanzie sufficienti per ottenere il fido necessario e aprire il punto vendita. Il franchisor, il titolare del brand, aiuta il franchisee nell'ottenere il credito, pur rimanendo le garanzie e la negoziazione del fido a carico dei contraenti, affiliato e istituto di credito». Quindi la banca tiene conto del merito creditizio del proponente ma anche della storia e del ruolo del franchisor.

«La partnership tra Confimprese e UniCredit - dice Roberto Nicastro, direttore generale di UniCredit - si propone come punto di riferimento per interpretare le forme più dinamiche ed evolute della distribuzione moderna quali modelli di aggregazione fra Pmi che, facendo rete, possono sfruttare economie di scala e di scopo. Il nostro gruppo ritiene che il modello del franchising continui a essere particolarmente indicato per lo sviluppo della distribuzione in Italia». UniCredit ha una ventina di accordi operativi con alcuni big franchisor, come Enel.Sì, gruppo Mondadori, Carpisa e Yamamay e 1.600 nuove iniziative imprenditoriali finanziate.

«Spesso – sottolinea Resca – gli aspiranti affiliati sono ex titolari di negozi che preferiscono switchare sul franchising o che hanno ceduto l'attività a causa della crisi. A tutti i micro-imprenditori i brand garantiscono una gestione commerciale più moderna attraverso procedure collaudate, un buon rapporto prezzo-qualità del prodotto e si occupano del marketing e della pubblicità».

I consumi in Italia sono destinati a sgonfiarsi ulteriormente: fino a che punto è sostenibile la crescita del franchising? «Per molti anni – osserva Resca – si avvantaggerà del processo di riduzione della polverizzazione commerciale. Ma, in realtà, la crescita potrebbe risultare anche più sostenuta se in Italia si eliminassero tutte quelle barriere erette dalle corporazioni contro la liberalizzazione delle licenze e delle aperture. Nella precedente versione della manovra governativa erano stati depennati i vincoli alle aperture, salvo poi scomparire. Un'occasione mancata».



© RIPRODUZIONE RISERVATA

I NUMERI

20

Accordi operativi

UniCredit ha una ventina di accordi operativi con alcuni big franchisor, come Enel.Sì, gruppo Mondadori, Carpisa e Yamamay e 1.600 nuove iniziative imprenditoriali finanziate.

53mila

Negozi affiliati

In Italia il franchising è una realtà consolidata: rappresenta oltre 53mila punti vendita con oltre 180mila addetti.

1.300

Nuove aperture

Nel 2012 i brand aderenti a Confimprese dovrebbero aprire 1.318 nuovi negozi (1.152 nel 2011) con 6mila posti di lavoro.