

AZ FRANCHISING®

IN REGALO



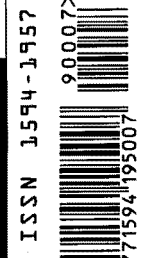
200 opportunità
nel franchising dei servizi
a partire da 2.500 euro

Speciale

Tutti i format per
diventare imprenditore
del benessere

NUOVA DIREZIONE PER IL MANAGER

SEMPRE PIÙ DIRIGENTI D'AZIENDA SI METTONO IN PROPRIO CON IL FRANCHISING. ECCO PERCHÈ ENTRARE IN UNA RETE È LA RISPOSTA EFFICACE AI CAMBIAMENTI DELL'ATTUALE MERCATO DEL LAVORO. E QUALI SONO LE FORMULE PIÙ "GIUSTE"



FORMAZIONE

Come diventare
ricchi senza
pensare ai soldi

TENDENZE

Scopri qual è
il negozio che
farà vendere domani

INCHIESTA

• Centro città o commerciale:
quale rende di più?
• Tutte le aperture di shopping center in Italia

Nuovi orizzonti per il

I NUMERI

**120.000 i manager
in Italia, di cui circa 80.000
del settore industriale
e gli altri nel commercio
e nel terziario**

**7mila i manager licenziati
nel 2008, 3mila nel primo
trimestre del 2009**

Sono sempre di più i dirigenti di azienda che decidono del mercato del lavoro entrando in settori affini alla in cultura di impresa. Anche se, c'è manager e

A I franchisor offrono - per definizione - capacità direttive e decisionali, di ascolto e motivazionali, assertività e comunicativa, attitudine al problem solving e leadership. E una disponibilità economica spesso più elevata della media. Sono i manager, oltre 120.000 in Italia (fonte Elaborazione Manageritalia su dati Inps), di cui circa 80.000 del settore industriale e il resto attivi nel commercio e nel terziario.

E sono sempre più interessati - ricambiati dai franchisor - a diventare imprenditori con il franchising.

DIVENTARE FRANCHISEE PER STRATEGIA

Ad **AZ Franchising Expo**, l'evento organizzato al Palazzo delle Stelline di Milano da AZ Franchising, che ha fatto incontrare direttamente franchisor, franchisee, aziende di servizi alle imprese, promotori e proprietari dei cen-



di "fare il salto" e diventare franchisee. Una opportunità per rispondere all'evoluzione propria esperienza professionale e un valore aggiunto per il franchisor che guadagna manager...

di Elena Delfino

tri commerciali, il 14 per cento dei visitatori proveniva dal mondo manageriale.

Non solo. Per dare risposte ai dirigenti che si rivolgono ai loro servizi, **cominciano a proporre l'affiliazione commerciale anche società di outplacement e counseling career**, che si occupano rispettivamente di ricollocazione delle risorse umane e di servizi di sviluppo e orientamento di carriere. Così, quello che fino a qualche tempo

fa era un fenomeno "spontaneo", il fatto che qualche manager o ex manager considerasse l'ipotesi di diventare imprenditore affiliandosi a una rete in franchising, oggi si configura come una strategia strutturata per ricercare un'alternativa professionale.

UNA FORTE DOMANDA DI CAMBIAMENTO

"La mia esperienza - conferma **Leone Cavazzoni**, Consulente Senior di M.R.

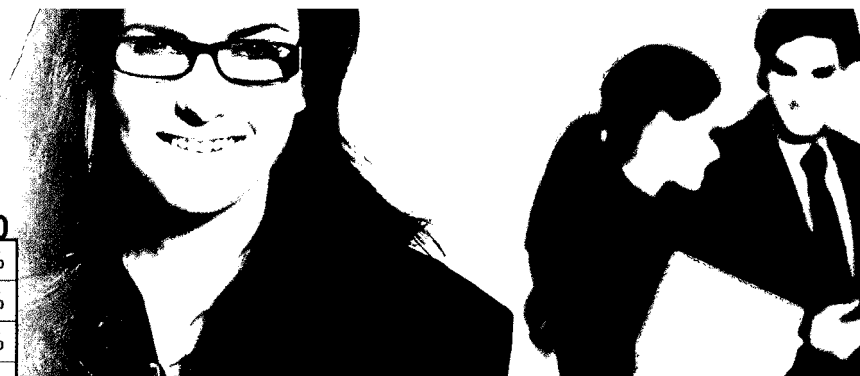
Costantino & Partners, che opera recentemente anche nel settore della consulenza alla carriera - è che ci sia una forte domanda di cambiamento. Anche se sono pochi i manager espulsi dalle aziende a conoscere il franchising e la maggior parte all'inizio cerca di ricollocarsi in una realtà aziendale, siamo noi a proporre anche questa formula, perché crediamo che si tratti di una opportunità valida". Alla base di questa evoluzione sono diversi

Manager: perchè le aziende li scelgono

Capacità manageriali	80%
Competenze professionali	73%
Capacità organizzative	49%
Doti di leadership	36%
Senso di responsabilità	38%
Lavoro in team	28%
Flessibilità	18%
Orientamento al cliente	30%
Attitudine all'innovazione	30%
Condivisione politiche aziendali	36%
Spirito di iniziativa	26%
Attenzione alla qualità	31%
Capacità relazionali	28%

Fonte: Federmanager

La percentuale totale è maggiore di 100 perchè era possibile fornire più di una risposta



fattori. *“Innanzitutto - spiega Cavazzoni -, si sta sviluppando in modo sempre più deciso il franchising dei servizi e tra le reti che distribuiscono prodotti alcune richiedono un investimento iniziale più abbordabile rispetto a qualche hanno fa. Il secondo fattore che rende più attrattivo il passaggio dal mondo manageriale all'imprenditoria attraverso l'affiliazione è che sono sempre di più le reti attive in settori contigui a quelli dove lavorano i dirigenti. Per esempio logistica, consulenza, informatica, comunicazione. Infine, è innegabile che il mondo del lavoro sia in forte evoluzione. Manager e quadri devono convincersi che*

ing. E le motivazioni erano soprattutto di ordine motivazionale: lavorare per se stessi, condurre un'attività che realizza una passione. (AZ Franchising Luglio/Agosto 2008, Focus: Manager o imprenditore?). *“Spesso si perde la motivazione, che è il vero motore del talento. Allora bisogna mettere a fuoco i motivi di insoddisfazione e poi aggiustare il tiro. È una condizione che riguarda prevalentemente uomini, in età compresa tra i 40 e i 55 anni”.*

CHI SONO I NUOVI AFFILIATI

Confermano la tendenza in corso, cioè l'allargamento della base dei potenziali affiliati in generale e in particolare l'ingresso più sostenuto dei manager, anche le massime cariche delle tre associazioni italiane del franchising. Che sottolineano tra l'altro un innalzamento della qualità del titolo di studio (più laureati) e dell'esperienza professionale.

“È cambiata la geografia dei potenziali affiliati - sostiene Italo Bussoli, segretario generale di Assofranchising

Leone Cavazzoni, Consulente Senior di M.R. Costantino & Partners



Il manager è sempre più simile a un imprenditore che si costruisce da solo

l'appartenenza alla azienda come l'avevano concepita non esiste più. È sempre più difficile fare carriera nella stessa azienda in cui si è entrati da giovanissimi e rimanerci fino alla pensione. Di fatto, quindi, il manager è sempre più simile a un imprenditore che si costruisce da solo. Il franchising ha il vantaggio di fare condividere il rischio di impresa con il franchisor: è un “ponte” tra due mondi”.

Ma a “guardarsi intorno” non sono solo i manager lasciati a casa dalle aziende - 7mila nel 2008, 3mila nel primo trimestre del 2009 (Fonte: Federmanager). Già un anno fa diversi dirigenti avevano spiegato nelle pagine del nostro giornale perchè avevano deciso di diventare imprenditori con il franchi-

Italo Bussoli, segretario generale di Assofranchising



È cambiato il profilo dei potenziali affiliati: più laureati e dirigenti

- perchè è cambiato il mondo del lavoro: sono sempre di più i laureati e i manager che vogliono affiliarsi a una rete. Generalmente si orientano verso i servizi, specialmente i dirigenti, perchè è un settore più vicino alla loro precedente esperienza. Per esempio, aziende importanti nostre associate, attive nel campo dei servizi finanziari

Un dirigente in rete: Pro e contro

PER IL FRANCHISOR IL MANAGER RAPPRESENTA UN VALORE AGGIUNTO PERCHÉ CONOSCE GIÀ I MECCANISMI DI IMPRESA, MA DEVE VERIFICARNE LE ASPETTATIVE IN TERMINI ECONOMICI ED ESSERE CHIARO SUL FATTO CHE UN AFFILIATO LAVORA MOLTO PIÙ IN AUTONOMIA DI UN MANAGER D'AZIENDA



