

FRANCHISAGE

Avviare un'azienda può essere un compito immane per chi non è mai stato imprenditore. Investire in un concetto di franchisage che ha già avuto successo può essere una scelta azzeccata per chi si accosta agli affari per la prima volta.

COS'È IL FRANCHISAGE?

Il franchisage è un metodo per distribuire prodotti e servizi. Il franchisor (il proprietario dell'azienda originaria) concede una licenza d'uso del suo marchio commerciale, in cambio di un compenso. Il franchisee (la persona che acquista il franchise) è autorizzata a usare il nome commerciale del franchisor e il suo marchio. Di solito il franchisee paga al franchisor una percentuale (royalty) dei suoi profitti. Normalmente il franchisor redige un contratto di franchise con il franchisee nel quale sono specificati i dettagli dell'accordo.

QUALI SONO I VANTAGGI DEL FRANCHISE?

- Si parte già con un'idea di affari comprovata.
- Si ottiene l'aiuto del franchisor per l'avviamento (attrezzature, fornitori, formazione).
- Si possono comprare le forniture a prezzi convenienti, grazie a grandi volumi complessivi.
- Il vostro business si avvantaggia dal fatto di usare un marchio già conosciuto.
- Esiste già una filiera di approvvigionamento e una clientela.
- L'acquisto di un franchise di successo può generare utili molto elevati.
- I franchise hanno una percentuale di fallimenti più bassa delle imprese singole.

QUALI SONO GLI SVANTAGGI DEL FRANCHISE?

- I franchise sono gestiti tutti nello stesso modo, quindi c'è meno flessibilità e indipendenza di gestione rispetto a un'azienda creata in proprio. Questo può risultare a volte frustrante se siete persone piene di idee e iniziative su come andrebbe gestita l'azienda.
- Di solito, più il franchise ha successo e più diventa costoso acquistarne la licenza.
- Ci sono costi costanti, come le royalty e la pubblicità.
- Alcuni franchisor non forniscono molto supporto sotto forma di addestramento o mentoring.
- Il contratto di franchise generalmente favorisce il franchisor, perciò è bene che sia fatto controllare dal proprio avvocato, prima di firmarlo.
- L'ubicazione del franchise è a discrezione del franchisor.
- Non è prevista molta protezione legale per i proprietari dei singoli franchise.