

## Come diventare Franchisee

A cura della Dott.ssa Luisa Barrameda Coordinatrice Nazionale Federfranchising

Diventare franchisee (affiliato) o mettersi in proprio? Sono in tanti prima di avviare un'attività imprenditoriale a porsi questa domanda. Ad oggi la formula del franchising presenta più vantaggi che svantaggi all'ora di realizzare un investimento imprenditoriale, ma chi e come può assicurarci che una determinata attività in franchising possa consentirci di avere comunque grande successo imprenditoriale?

Innanzitutto si deve essere consapevoli che il futuro franchisee non dipenderà in tutto e per tutto del franchisor (affiliante), diventerà anche lui un imprenditore con tutti i diritti e gli obblighi che ciò comporta. Il potenziale franchisee deve prendere piena coscienza delle sue inclinazioni, capacità e disponibilità economiche prima di confrontarsi con le potenzialità del franchisor, senza dimenticarsi che il franchisor ed il franchisee sono due personalità giuridiche ed economiche distinte ed indipendenti, ognuno di loro assume le proprie responsabilità di fronte ai loro dipendenti con la conseguente riduzione dei rischi di lavoro e rispetto a tutti gli adempimenti di legge.

Superato positivamente quest'autoesame, inizierà il percorso per la scelta della franchise che "forse" gli renderà il successo (il 50% del successo dipende dal franchisee, l'altro 50% dipenderà dal marchio). Il percorso parte dall'individuazione del marchio e rappresenta il momento più importante perché il potenziale franchisee dovrà mettersi in contatto con il franchisor titolare del marchio scelto, che a sua volta, valuterà l'opportunità di concedergli l'affiliazione o meno sulla base delle sue caratteristiche e potenzialità: il franchisee sceglie il marchio, ma il franchisor sceglie il franchisee.

Senza entrare nel merito del contenuto della Legge 129/04 sul franchising, il potenziale franchisee può cautelarsi sollecitando al franchisor delle informazioni mirate prima della sottoscrizione del contratto. Sarà attraverso di queste informazioni che il futuro franchisee potrà trovare le cautele necessarie per decidere di aderire ad una rete in franchising o no. In questo senso, l'articolo 4 relativo agli obblighi del franchisor stabilisce che almeno trenta giorni prima della sottoscrizione del contratto di franchising, il franchisor deve consegnare all'aspirante franchisee copia completa del contratto da sottoscrivere, corredato da alcuni allegati, ad eccezione di quelli per i quali sussistano obiettive e specifiche esigenze di riservatezza, che comunque dovranno essere citati nel contratto. La Legge è chiara, e stabilisce che sia copia completa del contratto, questo significa che la copia presentata sarà identica a quella che in finale andrebbe a sottoscrivere, pertanto non può essere un fac-simile senza allegati.

A questo punto, e durante il periodo di valutazione del marchio da scegliere, è necessario che il potenziale franchisee abbia presente i seguenti consigli:

- Il potenziale franchisee non deve sottovalutare l'aspetto psicologico per portare avanti l'attività né dimenticarsi che il franchisee non farà il dipendente del franchisor ma l'imprenditore. Bisogna essere congeniali con il settore commerciale scelto ed avere l'esperienza necessaria a trattare quei determinati articoli, a gestire l'impresa nella sua totalità, dai rifornimenti alla guida del personale.
- Una volta scelto il settore di attività bisogna trovare il franchisor che meglio risponda con serietà e chiarezza alle inclinazioni, esigenze e capacità del potenziale franchisee. È consigliabile che il potenziale franchisee confronti l'offerta del marchio del suo interesse con le aziende concorrenti.

- Deve valutare se quanto richiesto dal franchisor costituisce realmente un investimento minore di quello che avrebbe dovuto affrontare mettendosi in proprio, risparmiando così lunghi passivi periodi di avviamento.
- Nella scelta del marchio il potenziale franchisee deve tenere conto della espansione della catena in franchising, ma non deve lasciarsi influenzare dal fatto che la catena abbia molti punti vendita o abbia realizzato una rapida crescita perché questi due aspetti, a volte, non sono di per sé sinonimi di successo di una franchise.
- Deve verificare se il know-how che offre il franchisor costituisce realmente il suo specifico patrimonio di conoscenze pratiche tale da conferire quel sostanziale vantaggio sul mercato in grado di ripagare le royalties e gli altri canoni richiesti. Inoltre, per quanto riguarda tutti i corrispettivi da versare al franchisor, questi devono essere indicati con molta chiarezza sul contratto di franchising senza che siano modificati durante il rapporto contrattuale.
- Deve valutare se il franchisor può fornire, a condizioni di particolare convenienza, merce di sua produzione o merce prodotta in esclusiva per lui o merce da lui distribuita. e, in quest'ultimo caso, verificare se può garantire l'assoluta competitività dei prezzi di acquisto. Si può dire senza genere di dubbio che l'aspetto della fornitura di prodotti nelle reti di franchising è quello che genera più conflitti tra le parti. I conflitti nascono tante delle volte dal fatto che il franchisor non produttore dei prodotti che fornisce al franchisee realizza un rincarico su di loro che da una parte viola la normativa europea in materia di concorrenza ed altra penalizza al franchisee che potrebbe trovare sul mercato gli stessi prodotti o simili ad un prezzo più vantaggioso. Un altro aspetto legato ai prodotti è la fornitura degli stessi, sul contratto ed anche nel manuale operativo devono essere molto chiare le modalità di pagamento, di consegna dei prodotti, e degli eventuali stock.
- Deve mettersi in contatto con altri franchisee della rete, e se è possibile visitare i punti vendita con delle caratteristiche simili a dove intende insediare il suo punto vendita per avere tutte le informazioni necessarie sull'andamento dell'attività vista dalla loro parte.
- Deve poter disporre di un locale con le caratteristiche adatte, situato nel punto giusto e con un impegno economico che si sia comunque in grado di assumere. E' di vitale importanza la location del punto vendita con l'aiuto del franchisor, ma il costo del locale non deve diventare insostenibile nel bilancio del franchisee. Bisogna sapere che, prima di averne piena disponibilità con un regolare contratto di affitto o di acquisto, è rischioso sottoscrivere qualsiasi contratto di franchising, eccezion fatta per quello di opzione che vi consente di fermare la zona in cui intendete operare. Nella pratica capita che alcuni franchisee per paura a perdere l'esclusiva di zona o per l'insistenza del franchisor firmano dei contratti di affitto o di acquisto di un locale per dopo trovarsi che non possono aprire con il marchio al quale intendevano aderire. L'unico documento contrattuale che si può sottoscrivere prima di entrare a formare parte della rete in franchising è un contratto di opzione sulla zona di esclusiva, ma anche qui ci vuole che tale documento contrattuale sia verificato da un legale esperto in materia di franchising.
- Deve valutare se il business plan della futura attività del punto vendita redatto dal franchisor è in grado di garantire un ragionevole successo e la fornitura di tutti gli strumenti necessari a conseguirlo, e se quanto richiesto dal franchisor costituisce realmente un investimento minore di quello che avrebbe dovuto affrontare mettendosi in proprio.
- Infine, non deve mai anticipare nessuna somma di denaro a qualsiasi titolo prima di aver sottoscritto il contratto di franchising e deve verificare se il suddetto contratto è a norma di legge, in questo senso è auspicabile prima della firma avere il parere di un legale.

Il fatto che il franchisor deva fornire al potenziale franchisee una copia completa del contratto da sottoscrivere insieme agli allegati assicura una tutela più ampia per il franchisee. Il franchisee avrà così la

possibilità di esaminare insieme ad un esperto quelle informazioni che lo aiuteranno ad avere una visione reale dell'insegna alla quale intende affiliarsi, informazioni che consentiranno inoltre di valutare l'esistenza dell'insegna, l'attività in oggetto, la consistenza della rete ed i motivi degli eventuali ultimi procedimenti giudiziari o arbitrali in cui è stato coinvolto il franchisor. Bisogna però ricordare che, anche se le informazioni fornite contribuiranno a capire meglio la fattibilità del progetto, ciò non eviterà il rischio di impresa rappresentato dal mettersi in proprio.