



Il 25 maggio 2005
Scadono i termini
per l'adeguamento dei
vecchi contratti di
franchising.
A un anno
dall'approvazione
della normativa
sull'affiliazione
commerciale, la parola
ai professionisti del
settore, per capire cosa
è cambiato davvero....

Di Laura Basilisco

Quelli che...non è cambiato nulla Buon Compleanno Legge

A un anno dall'approvazione della legge che regola l'affiliazione commerciale, che cosa è cambiato nel mondo del franchising e quali adeguamenti professionali sono occorsi nel suo settore di attività?

“Per quanto mi riguarda ho constatato ancora poca attenzione reale da parte delle aziende già operative. Al contrario, chi vuole diventare franchisor vede la nuova normativa come un elemento da valutare con attenzione”.

Quali sono le esigenze che le sono sottoposte più spesso da parte di franchisor e franchisee in relazione al rispetto della legge?

“Pianificare e “accelerare” lo sviluppo, prima senza aver nessuna “preoccupazione” nei confronti della normativa, oggi invece, che una legge c'è, con maggiore attenzione alla medesima”

Qual è la maggior difficoltà riscontrata dalle reti in franchising?

“Sicuramente il momento economico congiunturale e l'eccessiva burocratizzazione di fasi che non necessiterebbero di lacci e laccioli”.

menti per la gestione corrente, o anche al rilascio delle fideiussioni in favore dei franchisor, che questi ultimi dovessero richiedere. Quaranta gli accordi di collaborazione operativi con le principali reti franchising nazionali; oltre mille le start up sin qui finanziate.

A un anno dall'approvazione della legge che regola l'affiliazione commerciale, che cosa è cambiato nella vostra metodologia di valutazione?

"Direi nulla di sostanziale. Valutiamo la formula di franchising a 360 gradi (studi di settore e del business, servizi forniti dal franchisor, performance storiche di vendita degli affiliati già operativi). In questo contesto, l'esame del contratto di franchising è una delle più importanti componenti della nostra analisi. La valutazione, tuttavia, non si esaurisce nell'analisi del testo contrattuale, ma si definisce una volta esaminata la formula di franchising nel suo complesso. Da questo punto di vista, ci siamo mossi in anticipo rispetto al legislatore, visto che i principi fondamentali della nuova legge coincidono sostanzialmente con la nostra metodologia di valutazione del contratto.

Questo significa che condizione necessaria - anche se non sufficiente - per l'avvio di un accordo di collaborazione con una rete franchising, è la presenza di una formula contrattuale che preveda un rapporto bilanciato ed equo fra le due parti (franchisor e franchisee) ed obblighi ben definiti per il franchisor. Dall'informativa precontrattuale (notizie sul franchisor, identificazione dei marchi, turnover affiliati, ecc...) alla lista dei servizi offerti al franchisee".

Qual è stata la maggiore difficoltà riscontrata dalle reti in franchising da lei seguite?

"Le reti franchising convenzionate, per i motivi di cui sopra, disponevano già di contratti di affiliazione in linea con la nuova normativa. Le variazioni che hanno apportato sono state per noi poco significative. Stiamo assistendo, al contrario, a diversi e più approfonditi interventi. Alcune reti distributive per esempio hanno optato per soluzioni contrattuali quali l'associazione in partecipazione o la concessione

d'uso del marchio".

Quali sono le esigenze che le sono state sottoposte più spesso da parte di franchisor e franchisee?

"I nostri primi referenti sono i franchisor, che hanno esigenze finanziarie e commerciali (sviluppo delle nuove aperture e supporto finanziario ai nuovi affiliati) piuttosto che contrattuali. Unica eccezione, forse, è la durata del contratto, che deve garantire all'affiliato un periodo sufficiente ad ammortizzare l'investimento iniziale. Contratti con durata indeterminata, o annuali con rinnovo tacito, non sono compatibili con la nostra metodologia di valutazione. In questo contesto riteniamo che l'avvio della nuova legge abbia migliorato la situazione. Oggi riscontriamo una maggiore attenzione ai principi espressi dalla nuova normativa, che fa sì che i testi contrattuali che ci vengono sottoposti siano più uniformi, più chiari nei diritti ed obblighi delle due parti, e maggiormente bilanciati fra franchisor e franchisee. E questo non potrà che avere positivi effetti sul futuro sviluppo del franchising in Italia".



Federico Fiorentini
amministratore delegato di B&D, società di consulenza specializzata nello sviluppo integrato delle catene distributive e dei sistemi di retail

A un anno dall'approvazione della legge che regola l'affiliazione commerciale, che cosa è cambiato nel mondo del franchising e

quali adeguamenti professionali sono occorsi nel suo settore di attività?

"Per quanto mi riguarda ho constatato ancora poca attenzione reale da parte delle aziende già operative. Al contrario, chi vuole diventare franchisor vede la nuova normativa come un elemento da

valutare con attenzione".

Quali sono le esigenze che le sono sottoposte più spesso da parte di franchisor e franchisee in relazione al rispetto della legge?

"Pianificare e "accelerare" lo sviluppo, prima senza aver nessuna "preoccupazione" nei confronti della normativa, oggi invece, che una legge c'è, con maggiore attenzione alla medesima".

Qual è la maggiore difficoltà riscontrata dalle reti in franchising?

"Sicuramente il momento economico congiunturale e l'eccessiva burocratizzazione di fasi che non necessiterebbero di lacci e laccioli".



Paolo Grassi
titolare dello Studio Legale Grassi

A un anno dall'approvazione della legge che regola l'affiliazione commerciale, che cosa è cambiato nel mondo del franchising e quali adeguamenti professionali sono occorsi nel suo settore di attività?

"La legge è stata presa molto sottogamba dai franchisor e in ogni caso vista con fastidio laddove si segnalano impedimenti o obblighi applicativi. A eccezione dei clienti storici dello Studio, la quasi totalità dei franchisor con cui siamo entrati in contatto non ha adeguato correttamente i propri contratti, limitandosi a largheggiare in una consegna preventiva del contratto. L'elenco degli affiliati è spesso negato o rinviato a...più tardi, dopo la firma.... A preoccupare i franchisor è l'impossibilità di "legare" tempestivamente il futuro affiliato con un preliminare. La legge prevede che il franchisor consegni al franchisee un contratto preliminare che in qualche modo vincola entrambe le parti lasciando un mese di visione prima della firma: spesso però si chiede al futuro franchisee di firmare il preliminare al momento della consegna, ma facendogli dichiarare di averlo ricevuto 30 giorni prima. Oppure, peggio, si fa firmare il vero e proprio contratto e insieme la dichiarazione da parte del franchisee di averlo ricevuto nei termini. Qui, è ovvio, i franchisee si rendono "complici".

Quali sono le esigenze che le sono sottoposte più spesso da parte di franchisor e franchisee in relazione al rispetto della legge?

"L'esigenza più ricorrente è quella di ridurre al minimo sia gli obblighi che i tempi di preinformazione e le informazioni da fornire nel contratto. Questo senza comprendere che un esatto adempimento agli obblighi di legge è una garanzia per lo stesso franchisor e un eccellente biglietto da visita per i potenziali affiliati. Viceversa per gli aspiranti franchisee la richiesta più frequente che ci viene formulata è quella di indurre il futuro franchisor a rispettare gli obblighi di informativa anziché fuggirsene a gambe levate di fronte alle reticenze del potenziale

Secondo alcuni professionisti sono davvero pochi i franchisor ad aver recepito la normativa