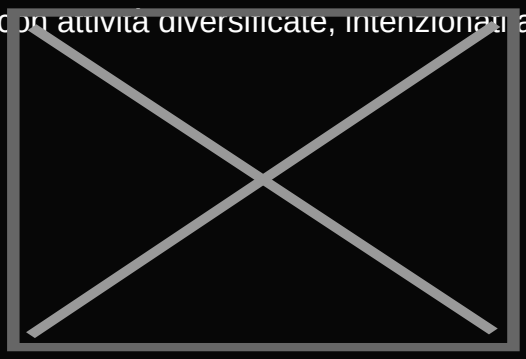
Chiuso l'accordo tra Löwengrube e BNP Paribas

bnpp-ls-lowengrube-4-c7c30980

Nei giorni scorsi è stato siglato l’accordo tra Löwengrube e BNP Paribas Leasing Solutions che si configura come un nuovo e prezioso tassello alla strategia di crescita dell’azienda italiana, nata nel 2005 per iniziativa dei due imprenditori italiani Pietro Nicastro e Monica Fantoni, e trasformatasi dal 2014 in una rete distribuita su tutto il territorio nazionale con 30 punti vendita, di cui uno a Tirana.

Con cinque locali a gestione diretta, il **brand punta ad espandersi** anche coinvolgendo nuovi imprenditori, franchisee interessati in modo specifico al settore della ristorazione e **multifranchisee** con attività diversificate, intenzionati a replicare il modello di successo del format.



Fin dall’apertura del primo locale a Limite sull’Arno, alle porte di Firenze, dove ha sede tuttora l’headquarter della rete, ha saputo conquistare il pubblico con l’autenticità dell’esperienza che offre. Varcare le porte di un ristorante Löwengrube significa infatti compiere un viaggio, valicare le Alpi e atterrare in Baviera, grazie all’atmosfera calda degli arredi in legno, festosa della musica tradizionale bavarese, colorata dei costumi tipici, accogliente dei sorrisi e coinvolgente di una sorta di Oktoberfest permanente.

Strutturatasi nel tempo come una **realtà solida** grazie a un’organizzazione sempre più efficiente e all’ingegnerizzazione dei processi, l’azienda che collabora oggi con primari operatori internazionali del

canale dei consumi fuori casa ha messo a punto un **ambizioso piano di crescita**, che punta a raggiungere la quota di 80-90 punti vendita nel giro di cinque anni.

Per realizzare questo obiettivo è strategico l'accordo appena siglato con BNP Paribas Leasing Solutions, che **renderà più vantaggiosa l'adesione di nuovi imprenditori alla rete di franchising**, garantendo loro finanziamenti per aprire da zero nuovi locali dopo l'affiliazione al brand. Insieme, BNP Paribas Leasing Solutions e Löwengrube garantiscono una via preferenziale e più agevole ai potenziali franchisee, istituendo una pratica non così scontata: nel mondo del franchising, sono ancora una minoranza le aziende che si premurano di creare un seguito all'affiliazione, suggerendo soluzioni e senza lasciare che l'iniziativa gravi totalmente sul nuovo franchisee. Solo così diventa possibile **concepire e progettare piani di sviluppo ambiziosi** come quelli di Löwengrube.

L'accordo è anche un'ulteriore dimostrazione dell'approccio di Löwengrube alla formula del franchising: sempre sul campo, a fianco dei franchisee, **per crescere insieme**.