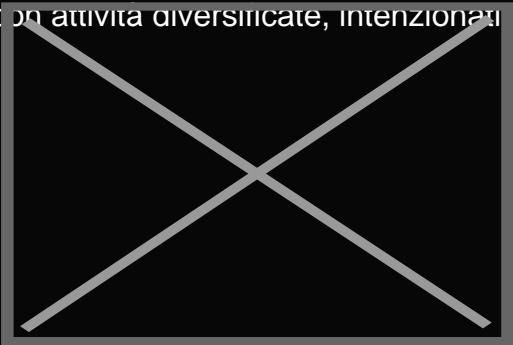


# Chiuso l'accordo tra Löwengrube e BNP Paribas

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**.