

# Luca Fumagalli (a.u. Dif): “ecco perché il franchising è una risorsa”

franchising-fumagalli-dbea682f

Tutti gli indicatori segnalano che oggi la ristorazione italiana si trova a un punto di svolta, tra cambiamento e fallimento. Se una volta era sufficiente “saper far da mangiare”, oggi il settore richiede più professionalità e più efficienza. Inoltre, la sostanziale tenuta della domanda attira investitori e nuovi operatori da altri settori, creando così maggiore competizione e generando turbative che solo i competitor più forti e attrezzati sono in grado di superare. Ecco dove il franchising può giocare e vincere la sua partita: riducendo i rischi d’impresa per i neo-imprenditori del food attraverso la creazione di reti forti e competitive e di brand italiani forti sul mercato interno, ma anche in grado di affrontare quelli internazionali con il meglio delle nostre tradizioni culinarie. Fino a oggi il grande talento italiano nella ristorazione è stato esportato a livello di individualità e di eccellenze, spesso senza una visione, una strategia, un sistema. Internazionalizzare con il franchising è una scelta che permette di vendere non solo prodotti, ma anche attrezzature, servizi, formazione, metodi e valore. Da una parte possiamo monetizzare il nostro know-how, dall’altra possiamo valorizzare appieno il nostro patrimonio. Inoltre, sviluppare la propria attività di ristorazione in franchising non significa assolutamente scendere a compromessi con la qualità dell’offerta oppure perdere l’unicità o la peculiarità delle proprie ricette, ma mantenere la grande forza della tradizione culinaria italiana con format ben strutturati, in grado di rappresentarci degnamente in ogni parte del mondo.

[Ristorazione, l’importanza di guardare al domani](#)

[Italo Bussoli, presidente Assofranchising: “un settore in continua crescita”](#)