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”