Noi che... imprenditori

Nicole Lacorte, Frigerio Viaggi Network

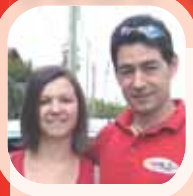
"Il turismo è sempre stato la mia passione e al centro dei miei studi, ho lavorato all'ufficio informazioni IAT (accoglienza turistica) e ho collaborato con una società di consulenza turistica, ma ***era ora di crescere e mettersi in gioco al cento per cento****"*, spiega **Nicole Lacorte**, 32 anni, franchisee di **Frigerio Viaggi Network** dall'inizio del 2009. *"La scelta imprenditoriale è una sfida, soprattutto in un periodo di crisi, ma il rischio è alla base di ogni scelta. Aprire la mia agenzia di viaggio è stata* ***la realizzazione di un sogno ma anche la possibilità di avere un lavoro che, se ben gestito, diventa "a tempo indeterminato****". E i riscontri non mancano: "Sono soddisfatta dei risultati economici e "morali", perché c'è chi torna ringraziandoti già con uno sguardo".*

Luigia Podda, Baby School 100

*"****Il franchising mi ha offerto una risposta occupazionale e, contemporaneamente, mi ha aiutato a realizzare il mio sogno professionale****"*, racconta **Luigia Podda**, 39 anni, affiliata **Baby School 100** dal 2007. *"Già da tempo nutrivo interesse per i servizi per l'infanzia, quello che mi mancava era il supporto per l'attività di start up e l'organizzazione"*. Diventare franchisee è stato utile per iniziare in tempi rapidi e avere sostegno e conoscenze per operare con professionalità e qualità: *"****Ora sono una vera imprenditrice e ho migliorato anche la situazione*** *economica mia e di tutti quelli che lavorano per me"*.

Noi franchisee per professione

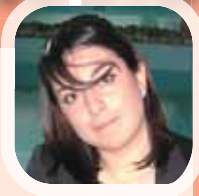
Noi che... il posto fisso è utopia



Manuela Russello e Roberto Iula, Color Glo

"Il franchising ti fa ***partire con una marcia in più, un marchio conosciuto e una parte di clientela già attiva****. Due componenti non da poco in un mercato concorrenziale e con una situazione economica complessa"*, spiegano **Manuela Russello**, 25 anni, e **Roberto Iula**, 30 anni, affiliati Color Glo dal giugno 2009. Prima dipendenti - lui specializzato in manutenzione, lei centralinista - ora imprenditori in riparazioni e restauri, *"viste le esperienze personali* ***non crediamo nel posto fisso, abbiamo deciso di puntare su noi stessi!****". "La soddisfazione economica? La raggiungeremo presto: fino a ora i risultati ottenuti sono stati degni dei nostri sforzi".*

Rossana de Gemmis, Petit Patapon



*"****Il lavoro a tempo indeterminato è un'utopia*** *che appartiene alle generazioni passate"*, dice **Rossana de Gemmis**, 33 anni, affiliata **Petit Patapon** da aprile 2010. *"Dopo l'esperienza come coordinatrice del dottorato in Informatica all'università di Salerno, ho scelto l'abbigliamento bambini per diventare imprenditore"*. Le motivazioni sono immediate: *"****Volevo creare "qualcosa di mio", anche esponendomi, senza dipendere dalle leggi poco meritocratiche che il mondo del lavoro offre a chi, come me, con laurea e master, non riesce a ritagliarsi uno spazio****"*. L'esigenza si è tramutata in sogno e il sogno in realtà: *"È la soluzione giusta, che valorizza al meglio le mie inclinazioni, il valore aggiunto che ciascuno di noi può regalare all'attività."*

con il posto fisso

Paola Mei, Balloon Express Shop

*"**Non mi sento una persona che ha trovato soltanto un'occupazione stabile, ma un imprenditore che mette a frutto la propria determinazione** in un ambiente nuovo, fantasioso e affascinante"*, racconta **Paola Mei**, 45 anni, affiliata da un anno a **Balloon Express Shop**. *"Credo molto nella specializzazione del commercio. Dopo aver lavorato prima in un negozio di premiazioni sportive e poi di gadget, **ho deciso di avviare una attività per crearmi un lavoro che fosse anche la realizzazione dei miei obiettivi**, ho ottenuto il brevetto di insegnante Balloon Arts, mi sono appassionata e ho ampliato le mie competenze professionali"*.

Stefania Bellanova, Infobroker

*"**È una formula perfetta**, posso lavorare da casa, su internet, senza bisogno di avere costi per un negozio, con un impegno temporale limitato e un portafoglio aziende già assegnato"*, racconta **Stefania Bellanova**, 36 anni, affiliata **Infobroker** da circa 2 anni. Dopo l'esperienza nel settore pubblicitario, il desiderio di diventare autonoma con le ricerche su banche dati e database, *"per sviluppare un'idea commerciale che comprendesse diverse attività, per lavorarci in autogestione. Questa attività **è una risposta alle mie esigenze occupazionali, mette insieme le mie competenze e le mie inclinazioni. E poi, da non trascurare, c'è la soddisfazione economica**"*.

Il tasso di disoccupazione giovanile in Italia, secondo l'Istat, è passato dal 27,6%, registrato a marzo, al 29,2% di maggio 2010. È il dato più elevato dal 2004, con tasso complessivo all'8,7%. Secondo il Rapporto sul mercato del lavoro 2009-2010 del Cnel, **per i giovani attivi nel mercato del lavoro in Italia il rischio di essere disoccupati è triplo rispetto a quello di persone più anziane**. E questa condizione riguarderebbe gli under 35 di tutta Europa, e non solo quelli italiani. In questo contesto, il franchising si propone anche come una valida alternativa occupazionale, come formula di auto impiego. Di seguito pubblichiamo nomi, volti e storie di 43 imprenditori che hanno trovato la propria realizzazione professionale entrando a fare parte di un network

di Monica Di Maio

Luca Taverna, RM Franchising

*"**È sempre più difficile trovare lavoro, il mitico "posto fisso" non esiste più**"*, sostiene **Luca Taverna**, 32 anni, affiliato a **RM Franchising** da 2 anni. *"Lavoravo nel campo della movimentazione terra, ma era dura. Sono rimasto folgorato dall'idea dell'artigiano specializzato in piccole manutenzioni* - racconta - *ma la decisione di affiliarsi è ragionata: **la casa madre è al tuo fianco, si lavora in sinergia**, c'è condivisione dei clienti. E poi c'è la formazione"*. *"**Ho preso in mano la mia vita e sono cresciuto, non solo professionalmente ed economicamente, prima di tutto come persona: mi sono creato un futuro**"*.

Noi che... volevamo (ri)entrare nel mondo del lavoro

Sonia Pisano e Elisa Buffoni, Naturhouse

Entrambe disoccupate con la passione per la biologia, **Sonia Pisano**, 29 anni, ed **Elisa Buffoni**, 31 anni, hanno deciso di iniziare l'avventura da franchisee e si sono affiliate a **Naturhouse** nell'aprile del 2008. *"Gli studi universitari ci hanno indirizzato al settore, il format in franchising ci ha convinto e ha dato la spinta giusta all'ispirazione e alla voglia di provarci"*, raccontano. *"Abbiamo intravisto la possibilità di riuscire e abbiamo visto giusto, abbiamo realizzato un bel sogno, infatti **oggi siamo due imprenditrici del benessere, con già tre centri all'attivo**"*.

Anna Di Carlo, LO' by Lovable

"Dopo 20 anni come addetta alla vendita in agenzie di viaggio ***mi sono ritrovata a fare la madre e la moglie a tempo pieno, però sentivo il bisogno di rientrare nel mondo del lavoro*** *e di rimettermi in gioco"* racconta **Anna Di Carlo**, 40 anni, affiliata **LO' by Lovable** da 6 mesi. *"Un amico che opera nel commercio ci ha parlato del franchising, ed è stato amore a prima vista"*, spiega. *"****Pensavo che avrei trovato un lavoro a tempo indeterminato, invece è molto di più, ho tirato fuori il meglio di me stessa****. Servono sacrifici, costanza, voglia di crescere, ma quando credi in quello che fai e hai il supporto giusto la soddisfazione è grande"*.

Noi che... da studenti

Cristian Bruno, ItalicainTour

Cristian Bruno, 22 anni, affiliato **ItalicainTour** da più di 3 anni, aveva le idee chiare: *"Ho lavorato nell'abbigliamento e anche come animatore, ma* ***volevo inseguire i miei sogni realizzando quelli degli altri****. Come? Trovando per loro il viaggio e la vacanza perfetti".* La scelta del **franchising per gestire un'agenzia attraverso un modello di business consolidato**, spiega, *"per ottimizzare i costi e concentrarmi sul marketing territoriale e sui clienti."* Il percorso di studi (laureando in Scienze Turistiche) come strumento di lavoro e le competenze come "jolly": *"Mi sento appagato quando qualcuno torna ringraziandomi per aver vissuto momenti che non dimenticherà mai... e poi naturalmente non manca la soddisfazione economica".*

Noi che... la famiglia

Domenico Mazzaferro, Keyron

*"****Volevo creare un futuro di grandi prospettive per i miei quattro figli****"*, racconta **Domenico Mazzaferro**, 53 anni, affiliato **Keyron** da 14 mesi. *"Mi occupavo di una società commerciale del settore food & beverage da 35 anni"*. Intrattenendo rapporti commerciali con aziende nazionali e multinazionali, la pubblicità era un settore familiare *"che mi ha sempre affascinato"*. Ecco perché, spiega Mazzaferro, *"****sono sceso in campo, anche valorizzando il mio patrimonio di conoscenze sul territorio, ma soprattutto grazie all'opportunità che mi è stata concessa****. L'apertura del primo centro in Calabria è merito di un gruppo forte, supporto e know how indispensabile per diventare competitivi"*.

Salvatore Romano, Infortunistica Italiana

*"****Nel campo dell'abbigliamento era un combattere continuo, oggi vivo una vita tranquilla****, l'unica mia preoccupazione è lavorare per dare un futuro alla famiglia"*, racconta **Salvatore Romano**, 36 anni, affiliato a **Infortunistica Italiana** da dicembre 2007. La scelta del franchising per avere una struttura alle spalle, per **essere imprenditore ma, allo stesso tempo**, *"avere un lavoro a tempo indeterminato, e con il mio titolo di studio, scuola media superiore, mi ritengo più che soddisfatto. Grazie alla formazione e al supporto quotidiano ho imparato molto nel settore assicurativo e sono cresciuto, anche culturalmente"*.

Noi che...

Michela Simioni, Webskipper

*"****Mi chiedevo 'che cosa ci faccio qui?', mi dicevo 'devo trovare il mio posto nel mondo'*** *e solo quando trovi qualcosa che ti piace davvero e qualcuno disposto a pagarti per farlo hai realizzato il sogno"*, racconta **Michela Simioni**, 36 anni, due di affiliazione a **Webskipper**. *"Lavoravo nel commerciale di una TV locale, avevo tentato con l'e-commerce ma avevo precorso i tempi. Poi ho scoperto questo compromesso tra vendita online e negozio fisico e ho trovato uno sbocco per le mie passioni. Il franchising mi ha dato contrattualistica, impostazione del negozio, confronto e supporto"*.

Ilaria Del Prete e Pierangelo Lencioni, L'Erbolario

"Diventare franchisee per investire ***energie e voglia di fare che si traducono in risultati concreti****"*, questo è il consiglio di **Ilaria Del Prete** e **Pierangelo Lencioni**, rispettivamente 42 e 43 anni, affiliati a **L'Erbolario** da dicembre 2009. Marito e moglie, entrambi insoddisfatti del lavoro nella moda e alle prese con la crisi economica, hanno giocato il tutto per tutto: *"Ci pensavamo da molto, appassionati della botanica e delle piante officinali, abbiamo deciso"*. Formazione farmaceutica per lei, commerciale per lui, accomunate dalla passione e dall'inclinazione al rapporto umano: *"Quando i clienti escono ringraziandoti, allora hai fatto centro"*.

Cinzia e Tiziana Castellano, Chic Nails

Due sorelle e un sogno nel cassetto, **Cinzia** e **Tiziana Castellano**, 32 e 34 anni, dal 2008 sono affiliate a **Chic Nails** e specializzate in ricostruzione unghie. Una casalinga, l'altra responsabile di un negozio di abbigliamento **decidono di auto impiegarsi per provare a realizzarsi, professionalmente e come donne**: *"Questo settore è sempre stato il nostro sogno, ma la decisione è stata presa con criterio: abbiamo trovato il franchisor giusto, con competenza, serietà e umanità"*. Poter dedicare tutte le energie al negozio con la sicurezza di avere alle spalle uno staff che studia prodotti e strategie è una sicurezza, *"**abbiamo scelto il meglio che offre il mercato e la soddisfazione economica è stata automatica**. Dopo solo 9 mesi, infatti, abbiamo aperto il nostro secondo centro"*.

sognavamo l'impresa

Giuseppe Agostino, Atzori Sa Bellesa

"Arrivati a un certo punto bisogna fare delle scelte, e io ho fatto la mia", racconta **Giuseppe Agostino**, 21 anni, affiliato **Atzori Sa Bellesa** da novembre 2008. La visita a un salone del Franchising convince il giovane studente di ragioneria: *"Entrare nel mondo del commercio è sempre stato il mio desiderio, mi piace gestirmi da solo, mi piace il contatto col pubblico"*. Affiliarsi è stata una doppia scelta: diventare imprenditore nel settore della moda donna e trovare un lavoro stabile, una scommessa sul marchio e su se stessi: *"**Il "fai da te" mi sembra una cosa azzardata, quindi lavoro in proprio ma con i vantaggi di appartenere a una squadra**"*.

prima di tutto

Massimo Petracca, 3Bar's

È un padre di famiglia, **Massimo Petracca**, 42 anni, affiliato **3Bar's** dall'ottobre 2009. *"Volevo pensare al futuro dei miei figli"*, spiega, *"e fare l'agente di commercio mi andava stretto. So bene che nell'attività di impresa la diversificazione degli interessi rimane uno strumento vincente, anche in momenti in cui l'economia fa i capricci, **e ho puntato sul franchising per gestire in modo oculato l'investimento e il cambiamento**"*. *"**In questo periodo di crisi creo business per me e posti di lavoro per altri**. Ho quattro persone occupate e, soprattutto, nell'intrattenimento ho trovato la formula magica per aprire la migliore delle attività del momento"*.

Francesco Piccolo, Ned Line Shoes

È un infermiere, **Francesco Piccolo**, 39 anni, affiliato **Ned Line Shoes** da circa un anno. C'era bisogno di una confezione di tachipirina e la farmacia chiusa con il cartello "affittasi" era l'occasione da cogliere: *"Sono diventato imprenditore per caso, da un'idea di Lina, mia moglie, per occupare tutti i fratelli; **oggi diamo anche lavoro a tempo indeterminato - 4 persone a tempo pieno, 3 part-time** - e speriamo di crescere ancora"*. Dal reparto psichiatrico al negozio di calzature, con passione e professionalità, *"quando sei serio e ti impegni la valorizzazione è conseguenza naturale, col franchising poi è ancora meglio, **non devi limitarti a seguire direttive, ma metterti in gioco in prima persona, imparare e migliorarti**"*.

volevamo di più

Pasquale Olandese, MyComm.net

Pasquale Olandese, 31 anni, affiliato da circa 3 anni a **MyComm.net**, da docente di informatica a franchisee nel settore marketing e comunicazione. *"**Ero stanco di una realtà che prospettava lo stesso ruolo per i prossimi vent'anni**, volevo migliorarmi"*. La decisione ha seguito l'istinto: *"**Avevo uno stipendio buono ma dovevo seguire quella molla che spinge a cambiare vita**"*. Orgoglio e soddisfazione per averci creduto (*"a essere imprenditori il rischio c'è, ma se sei determinato lo affronti"*), per aver guadagnato (*"ho recuperato la fee già dopo due mesi"*) e per essersi realizzato (*"dopo 6 mesi ero direttore del Sud, dopo meno di 2 anni lavoravo in tutta Italia, **amo alla follia questo lavoro e non mi vedrei in nessun'altra situazione**"*).

Florence De Rosa, MissRoberta

Florence De Rosa, 39 anni, affiliata **MissRoberta** dal marzo 2010, voleva di più. *"Ho lavorato presso un'azienda del settore conciario per quasi 13 anni come responsabile estero"*, racconta, *"ma **volevo un'attività mia, che mi realizzasse personalmente**. Ho sempre avuto una passione per le calzature e ho deciso di mettere a frutto l'esperienza acquisita valorizzando la mia propensione al contatto con il pubblico"*. Il format della rete convince, *"il progetto è riuscito a coinvolgermi da subito, la formula del conto vendita è ottima per non rischiare perdite, e poi c'è il look innovativo, la varietà, lo stile..."*.

Daniele Anselmi, Pam Franchising

Daniele Anselmi, 35 anni, affiliato **Pam** da settembre 2009, ha deciso di capitalizzare la propria esperienza: *"Lavoravo nella grande distribuzione, dicevano che sarei diventato socio proprietario, ma ero sempre e solo un dipendente. Ho fatto una buona scuola, era giusto farne tesoro"*. Scoperta la formula di affiliazione senza interessi partecipativi, ***"finalmente potevo dare e fare tanto per qualcosa che fosse mio**, sempre con l'indispensabile supporto di un buon marchio"*.

Simone Spano, Cartridge World

Era un proiezionista cinematografico, **Simone Spano**, 32 anni, franchisee **Cartridge World** da novembre 2009, ma la passione per la vendita e il commercio era forte: *"Ho conosciuto il format di ricarica e rigenerazione delle cartucce da cliente e ho iniziato a ragionarci su"*. Secondo Spano **il franchising assicura alcuni elementi fondamentali per iniziare un'attività pur garantendo libertà, personale e imprenditoriale**. Percorsi formativi, competenze professionali, inclinazione al contatto con il pubblico, *"il mio punto vendita mi valorizza in tutto e per tutto, e poi, anche se ho aperto davvero da poco, le premesse di resa sono più che soddisfacenti"*.

Stefano Pellegrini, Affari in Vista

Stefano Pellegrini, 33 anni, per otto anni direttore di un punto vendita di calzature e abbigliamento nella grande distribuzione organizzata, da un anno affiliato ad **Affari in Vista**. ***"Ho deciso di cambiare per rendere produttive le mie idee, un obiettivo** irrealizzabile all'interno della GDO"*, spiega Pellegrini. Per evitare sprechi di risorse e di tempo ha deciso di affidarsi a un know-how consolidato: ***"La strada del franchising è quella giusta, a patto di scegliere con cura**, conoscendo punti di forza e limiti del progetto a cui si prende parte. Io per esempio so che vendere oggetti su eBay è un servizio innovativo, non dà certezze di riuscita, ma sono sicuro che l'offerta è valida"*.

Martino Nicola, Kruder

Martino Nicola, 33 anni, affiliato **Kruder** da novembre 2009, ha lavorato per 13 anni come responsabile di un megastore di abbigliamento, ***"Ogni sera tornavo a casa e mi chiedevo: perché non aprire un negozio tutto mio?"***. Consapevole dell'iter necessario ha avviato una ricerca nel mondo del franchising, *"mi ha fatto subito sentire più tranquillo, poi ho trovato l'azienda che corrispondeva al mio stile e, con un pizzico di incoscienza e tanto coraggio, mi sono buttato"*. Esperienza e passione aiutano, ma il supporto è fondamentale, spiega: *"Diventare franchisee **è una delle più solide opportunità per entrare sul mercato** ed evitare di imbarcarsi in una avventura dagli esiti infausti"*.

Stefano Serputi, Frimm

"Volevo essere diverso dal semplice impiegato, anche a costo di sacrificare lo stipendio fisso**. Ho sofferto parecchio all'inizio, ero preoccupato per la mia famiglia, ma **la scelta si è rivelata vincente**"*, racconta **Stefano Serputi**, 36 anni, affiliato **Frimm** dal 2008, prima occupato in un'agenzia immobiliare, ora imprenditore. ***"Il franchising è stata una risorsa in un momento di crisi**, il mercato era fermo e l'unico modo per superare il momento era investire, scommettere sulla collaborazione"*, spiega. ***"Prima si vendeva meno e in più di 8 mesi, ora vendo in 2 o 4 mesi, guadagno sulla quantità".

Karina Leon Alarcon, Orocash

Cinque anni da dipendente per un franchisee **Orocash**, poi il grande salto; **Karina Leon Alarcon**, 35 anni, si è affiliata da un anno e mezzo. *"Mi sentivo pronta, ho sperimentato in prima persona il lavoro, ho visto la serietà e la passione negli affiliati e ho deciso di affrontare la sfida imprenditoriale insieme a mio marito Luca"*. Il franchising offre un modello di business già testato, spiega, ***"si abbatte il rischio di impresa ma si mantiene l'individualità. E poi, ho scelto un'attività vincente che mi permette di dedicare più tempo alla mia famiglia con maggiori guadagni**. Tanto che sto già aprendo il mio secondo negozio"*.

Salvatore Giammò, Metal Bank

*"**Tutti i giovani che intendono affacciarsi al mondo del lavoro e non trovano risposte dovrebbero pensare di mettersi in proprio**, cogliendo l'opportunità di essere seguiti da organizzazioni dinamiche, già attive e testate sul mercato"*, dice **Salvatore Giammò**, 33 anni, franchisee **Metal Bank** affiliato a gennaio 2010 e operativo da maggio. *"Volevo realizzare qualcosa di mio, prima mi occupavo di acquisti alimentari per una grossa azienda ma ero insoddisfatto* - spiega -. *In questo momento di crisi economica, lavorare con la reperibilità di denaro contante mi sembrava un buona idea. Ora ho la certezza che è così, grazie a **un'attività che mi valorizza e mi dà sempre grandi soddisfazioni, anche economiche**"*.

Franca Lodeserto, Sposissimi

Era una commessa, **Franca Lodeserto**, 47 anni, impiegata nel settore abbigliamento e abiti da sposa. Insoddisfatta, decide di prendere in mano la situazione e si affilia a **Sposissimi** nel 2008, *"**ero stanca di sentirmi svalutata**, avevo competenze, esperienza e determinazione"*. Il franchising le si rivela come opportunità concreta per realizzare il suo sogno: *"Volevo essere imprenditrice in quello che mi piace fare, vestire una sposa"*. Entrare nella rete, però, è stata una decisione ben meditata, *"**bisogna scegliere come interlocutore un'azienda seria, è una condizione fondamentale per il successo**"*.

Carmen Chiarelli, Marsupio

L'avvocato **Carmen Chiarelli**, 31 anni, affiliata **Marsupio** dal gennaio 2010, ha deciso di investire su se stessa, *"**con la libera professione mi sentivo precaria, volevo cambiare e mettere alla prova le mie capacità** compatibilmente con la vita familiare"*. Affidarsi a un franchising era la via per entrare in un campo nuovo e realizzare la propria vocazione imprenditoriale: *"Un centro dell'infanzia, una ludoteca professionale, non esistevano nella mia zona ed è stato come portare un'innovazione: ho conquistato la fiducia delle mamme, vedo i bambini felici, lavoro tanto ma la mia famiglia è rimasta unita e poi, pur avendo aperto da pochissimo, le soddisfazioni economiche stanno arrivando"*.

Salvo Pulvirenti, NAU! Ottica

"Ho scelto con il cuore e il cervello", racconta **Salvo Pulvirenti**, 41 anni, affiliato **NAU! Ottica** da tre mesi. *"Ero store manager di un ottico da vent'anni, ma volevo essere artefice del mio futuro"*. **La scelta del franchising è stata ragionata**, *"**è una valorizzazione di se stessi**, alle spalle c'è un gruppo con una forte identità, politica commerciale, posizionamento sul mercato. E poi, con la scelta del settore giusto, **si mettono a frutto competenze professionali e percorsi formativi**"*. Proprio la formazione è, a detta di Pulvirenti, l'unica strada da percorrere per non perdere di vista l'obiettivo crescita: *"Se sposi il progetto del franchisor, poi arrivano anche le soddisfazioni economiche"*.

Elisabetta Comi, Yogurtlandia

*"**Prima non mi sentivo appagata**, non vedevo riconosciuto il mio lavoro e il mio impegno"*, racconta **Elisabetta Comi**, 44 anni, affiliata a **Yogurtlandia** da quattro mesi. Impiegata in una ditta del settore tessile comasco, non vedeva prospettive di crescita né di uscita dal periodo di crisi, ha provato per caso lo yogurt gelato della rete, ne è rimasta colpita e ha deciso di provarci. *"**Non avevo ambizioni imprenditoriali, ho rischiato, ma ora mi piace tantissimo essere artefice del mio destino, proprio in un momento di grossi problemi occupazionali**. Poi arriveranno anche le soddisfazioni economiche, io per ora mi accontento di riuscire a pagare tutte le spese iniziali, e non è poco!"*.

Sara Dallabora, Ink3

Sara Dallabora, 27 anni, affiliata **Ink3** da maggio 2010, non ha dubbi: **"lo rifarei subito, e credo che questo valga più di mille parole"**. Dipendente di un negozio specializzato in toner e cartucce compatibili decide di investire in un punto vendita tutto suo. *"Mi piacciono le sfide e **volevo dare una svolta alla mia vita**. Da tempo cercavo un'attività che mi appassionasse, dove io potessi prendere decisioni in prima persona e **il franchising mi ha permesso di dare voce al mio spirito imprenditoriale, con un rischio decisamente limitato**"*. Diventare franchisee è un'opportunità di realizzazione e di guadagno, *"bisogna investire in un progetto in cui si crede, informarsi sulla natura del franchisor e trovare il settore giusto. Io ce l'ho fatta"*.

Quando fai un lavoro che ti piace, non lavorerai mai un giorno nella vita

Paolo Inglese, Helios Center

Paolo Inglese, 23 anni, affiliato **Helios Center** da giugno 2009, ha scelto di essere se stesso: *"Ho lavorato in un'azienda, avevo un buono stipendio, ma volevo un'esperienza che mi desse stimoli ogni giorno, volevo un progetto tutto mio"*. Scopre un settore alternativo e redditizio, i termocamini a risparmio energetico, *"una gamma di prodotti unici che mi affascinava, niente fee d'ingresso né royalty per il primo anno, investimento per il punto vendita non elevatissimo, e poi i margini di resa previsti mi hanno colpito"*. *"Oggi* - conclude - *sono più che soddisfatto della mia vita, di ciò che faccio e di come lo faccio"*.

A sinistra, Luciana Iannello, Unika Store

"A un certo punto della mia vita ***ho sentito l'esigenza di fare davvero qualcosa che mi rendesse felice"***, racconta **Luciana Ianniello**, 33 anni, affiliata **Unika Store** da un anno e mezzo. Da operaia a franchisee di accessori moda, *"ho iniziato un percorso di crescita umana e professionale, lavorare a contatto con le persone mi dà l'opportunità di imparare e di sentirmi viva* - racconta - ***con il franchising sono riuscita a diventare quello che sognavo****, imprenditrice di me stessa, non mi sono mai sentita sola e, soprattutto, ho imparato a superare gli ostacoli di un lavoro in proprio"*.

Benedetta Lepori, Zippo Store

Psicologa e grafologa, **Benedetta Lepori**, 29 anni, affiliata **Zippo Store** dall'aprile 2010, ha scelto il franchising per realizzarsi con un'attività nuova ma allo stesso tempo familiare, *"sono cresciuta in un negozio di pelletteria e sento totalmente mia questa attività. Sono una giovane imprenditrice che cerca di svolgere il proprio lavoro con impegno, coscienza, costanza e spero sempre più profitto"*. Caratteristiche indispensabili perché *"****affiliarsi significa giocare con le regole dell'attuale mercato****. Le reti stanno sostituendo il plurimarca, ma* ***bisogna valutare bene casa madre e condizioni contrattuali****"*.

Mattia Muzzolon, Infortunistica Taddia

Mattia Muzzolon, 30 anni, affiliato a **Infortunistica Taddia** da 5 mesi dopo anni come impiegato commerciale in concessionaria. ***"Non tutti i progetti di franchising sono buoni*** - racconta -. ***Diffidare di offerte troppo vantaggiose e contattare altri imprenditori del settore è una regola di buon senso"***. Così ha fatto Muzzolon, una laura in giurisprudenza e la voglia di diventare imprenditore, *"per me* ***vuol dire avere un'occupazione autonoma e appagante, libertà di gestione, soddisfazione nel "creare da sé", uscire dal vincolo dello stipendio fisso, rischiando, ma con l'ambizione di guadagnare****"*.

Noi che... abbiamo reagito alla crisi

Alessandro Barolo, Marito in affitto

"Penso che ***ognuno dovrebbe seguire inclinazioni e talento, concretizzarli e monetizzarli; il franchising è una soluzione che permette di farlo"***, spiega **Alessandro Boarolo**, 41 anni, affiliato **Marito in affitto** da giugno 2009. ***"Investire le mie conoscenze in questa nuova attività è stata una decisione necessaria per la crisi nel settore industriale e al contempo stimolante"***. Con esperienza pregressa nel settore architettura, design e ingegnerizzazione dei prototipi, Boarolo ha voluto mettersi al servizio di chi ha bisogno di una mano in casa *"****e devo ammettere che le soddisfazioni, anche economiche, ci sono e sono in rapida crescita****"*.

Primo Proietti, Midas Italia

Dopo varie esperienze nel settore tecnico e commerciale del veicolo industriale, *"****ho dovuto fare i conti con la crisi****, che non ha colpito soltanto gli acquisti ma anche la manutenzione delle auto"*, racconta **Primo Proietti**, 45 anni, affiliato **Midas Italia**. Gli sconti richiesti sulla manodopera e sui ricambi erano all'ordine del giorno, *"avevo visto negli anni Ottanta in Francia una catena di centri che si occupavano di manutenzioni veloci, che forniva garanzia e capillarità di diffusione. Ho preso contatti e sono partito con l'attività dal 5 luglio del 2010"*. Apertura recente ma fiducia nelle buone prospettive: *"Questa è un'attività al passo con le richieste e le necessità dell'automobilista di oggi"*.

Massimo Sciocco e Mauro Vegezzi, Cellulopoli

Un chimico specializzato nell'assistenza tecnica e un elettronico qualificato in progettazione e collaudo impianti, **Massimo Sciocco** e **Mauro Vegezzi**, entrambi trentottenni, decidono di affiliarsi a **Cellulopoli** dal dicembre 2009. *"**Consapevoli che la passione per la telefonia non basta per creare un business che funzioni, abbiamo scelto** il know how di una realtà con esperienza nel settore"*, raccontano. La professionalità collaudata è fondamentale, mettersi in gioco è il primo passo, poi si punta al guadagno: *"Abbiamo iniziato da poco, non ci aspettiamo grandi riscontri nell'immediato, ma siamo in piena crescita e questo ci regala grandi soddisfazioni"*.

Massimo Muggeo, RE/Max

Massimo Muggeo, 48 anni, affiliato **RE/Max** dall'aprile del 2009. Dopo anni nel campo delle rappresentanze e commercializzazioni tessili, **il cambiamento:** *"**Desideravo essere un agente immobiliare con un valore aggiunto e volevo entrare a far parte di una realtà internazionale. E ci sono riuscito**". **I risultati non mancano**, "**ho già siglato un ulteriore contratto di affiliazione** e aprirò una nuova agenzia My home, sempre con il gruppo Re/Max, un progetto in linea con la mia voglia di crescita continua"*.

Roberta Riva, Città del Sole

Roberta Riva, 33 anni, occupata in una piccola società di consulenza, ha scelto di dedicarsi in tutto e per tutto al franchising. Affiliata **Città del Sole** da settembre 2009, ha puntato sul giocattolo, *"il settore mi è sembrato uno di quelli in grado di mantenere vendite soddisfacenti anche in periodi di crisi, e poi mi sono resa conto che nella mia zona non c'era una valida offerta"*. L'immagine e l'autorevolezza della rete si sono rivelati determinanti, *"**un partner affidabile che ti affianca lungo il percorso di crescita evita spiacevoli sorprese**"*. **E i risultati lo dimostrano**: *"Il guadagno è importante, visto il poco tempo trascorso dall'apertura bisogna aspettare ancora un po', ma le premesse sono decisamente soddisfacenti"*.

Filippo Vivaldi, Coroca Multiservice

Da promotore finanziario a franchisee, **Filippo Vivaldi**, 38 anni, è affiliato **Coroca Multiservice** dalla primavera del 2008. *"In breve tempo ho raggiunto un'elevata qualificazione professionale e un'ottima redditività"*, commenta. *"Con una laurea in discipline economiche e giuridiche, i servizi di assistenza in materia di risarcimenti e finanziamenti valorizzano al massimo i miei studi e i miei interessi"*. Una scelta "azzeccata", l'affiliazione, *"**ma bisogna sempre fare attenzione ai parametri e alle condizioni che impone la legge sul franchising**"*.

Ho preso in mano la mia vita e sono cresciuto, non solo professionalmente ed economicamente, prima di tutto come persona: mi sono creato un futuro

Massimiliano Bovolenta, Mavrefin

*"**La difficile situazione economica che il paese e la società stanno attraversando mi ha spinto a prendere in mano la situazione**"*, racconta **Massimiliano Bovolenta**, 39 anni, affiliato Mavrefin dal 2008. Da agente immobiliare regolarmente iscritto all'Albo dei mediatori creditizi, decide di diventare franchisee: *"**Ho conosciuto un team in cui ritrovo i miei stessi valori morali**. Il motto di tutti è "l'unione fa la forza"*. La scelta del settore creditizio, poi, è per Bovolenta *"**gratificante sia dal punto di vista morale che economico**, perché seguire un gruppo solido che riconosce il valore aggiunto di ogni affiliato è la scelta vincente"*.