

BENESSERE E AMBIENTE

Anche le attività produttive si stanno rapidamente adeguando...

ECO-FRANCHISING



NOVITA' NAZIONALE : è nato il **FRANCHISING per l' ECOLOGIA** dedicato alla **MICRO-RACCOLTA**

Anche quest'anno non è mancata la nostra presenza al salone del FRANCHISING, rassegna milanese che si è tenuta in fiera dal 9 al 12 no.01. Tra i padiglioni più interessanti in termini di idee, siamo stati attratti dal Padiglione n.11 H 36 - il 1° FRANCHISING per l' ECOLOGIA - un'autentica primizia per il territorio nazionale. Intrattenendoci in modo molto gradevole, e documentandoci attraverso apposite brochure, due splendide hostess hanno favorito l'incontro con il Resp.Comm.Nazionale del progetto, il sig.ALESSANDRO MOSENTA.

-Sig. Mossenta che cosa significa in sintesi questo progetto?

Il Gr. AGECO di cui fa parte la nostra società, da oltre un ventennio presente sul mercato, e da sempre molto sensibile alle problematiche legate all'ambiente, sin dal 1997 ha deciso di differenziare il proprio business, puntando radicalmente sulla micro-raccolta organizzata dei rifiuti speciali e pericolosi, dunque tutti quei rifiuti che non appartengono ai solidi urbani (RSU).



22

-Quanto vale questo mercato?

Premesso che la cultura e la sensibilità nei confronti dell'ambiente, devono crescere ancora molto nel ns. paese, e dunque esistono di fatto molte sacche di "sommerso" e di "sottocultura ambientale", il segmento dei Rifiuti Speciali che oggi ci vede con oltre 5000 clienti tra i leader del mercato nazionale, ha un valore potenzialmente stimato "non inferiore ai 30 miliardi di € "; solo nel Nord-Italia infatti, si producono ben oltre 40 milioni di ton./anno di suddetti rifiuti!

-Perché avete scelto proprio il Franchising per sviluppare il vostro business?

In primo luogo crediamo fortemente in questa forma di rapporto e di struttura commerciale. Ci sembra altresì che il mercato e la cultura italiana, che forse in una prima fase avevano snobbato questo modello imprenditoriale, negli ultimi anni viceversa (ndr- vedi le crescite dei fatturati), siano fortemente rivalutando tutte le opportunità congiuntamente ad una limitazione del rischio, cui l'imprenditore è sottoposto.

Quando il Franchisor, ovvero l'azienda mandante, vanta una solida storia alle spalle, ha un brand affermato, e soprattutto è in grado di trasferire un business-model collaudato e vincente, tutte queste opportunità vengono di fatto amplificate!

-In effetti si tratta poi di un settore dove entrate per "primi" con l'idea del Franchising!

L'idea e soprattutto la sua rapida applicazione è persa da subito al board aziendale come un atout vincente cui destinare ingenti forze e sinergie aziendali per almeno il prossimo quinquennio. A questo proposito non posso omettere la citazione

verso il trasporto e il "Credo" assoluto sin dall'inizio manifestato dal ns. presidente PIERO GUARINO, che non ha mai lesinato investimenti in relazione a questo progetto, e l'operato tecnico-professionale del Rag. GIULIANO GIANNINI, vero mentore dell'iniziativa, autore di stimati testi e in assoluto, uno dei più qualificati esperti in campo nazionale nel settore dei rifiuti.

-Che caratteristiche deve possedere il vs. franchisee ideale?

Abbiamo instaurato numerosi contatti, affiliato sia Aziende Municipalizzate, sia operatori di settore che privati! I requisiti essenziali per essere selezionati tra coloro che diverranno titolari esclusivisti di ATO, sono in sostanza: la disponibilità a reperire un immobile destinato ed autorizzato allo stoccaggio dei rifiuti, la conoscenza del territorio, la capacità di sviluppare fattivamente l'area e soprattutto la serietà professionale (ovviamente diviene nota di merito l'esperienza nel settore!).

-Quali sono i vostri obiettivi a breve ed a medio termine?

L'obiettivo di Spedi è di assegnare 100 aree (ato) entro il 2004. Contrariamente però a quanto si possa pensare, la ns. massima attenzione non è rivolta alla quantità ma alla qualità dei franchisee selezionati, che vengono opportunamente formati congiuntamente ai propri commerciali all'interno della nostra struttura, e successivamente affiancati dai ns. agenti/consulenti nella fase di start-up.

-E invece a lungo termine?

Attraverso notevoli investimenti, peraltro già



pianificati, l'obiettivo è quello di realizzare quanto prima un potenziale equivalente al "gruppo d'acquisto" per la grande distribuzione alimentare. L'aumento del fatturato di gruppo infatti, consente di applicare economie di scala in grado di ridurre sensibilmente i costi di esercizio. Nei piani della holding infine, il suggello al progetto sarà dato dalla apertura ad un' eventuale quotazione della società al mercato finanziario nazionale.

(www.gruppoageco.it)
(www.eco-franchising.it)

A.DeProphetis



23