

Germano Palmieri,
Giuseppe Stassano

**Formulario
dei contratti aziendali**
Annotato con legislazione,
giurisprudenza e disciplina
tributaria

Giuffrè, Milano 1999
pp. XX-700 + cd-rom
L. 90.000

Il volume riporta in ordine alfabetico e numerate progressivamente le formule di tutti i modelli contrattuali d'interesse commerciale (dalle più tradizionali a quelle più atipiche e innovative). Scopo degli autori è fornire all'operatore professionale un pratico manuale cui attingere con rapidità e sicurezza. È allegata al testo una versione in cd-rom, che esalta la praticità operativa dell'opera.

Fausto De Compardi,
Piero Gualtierotti

**L'assicurazione
obbligatoria contro
gli infortuni sul lavoro
e le malattie professionali**
Diritto e procedura

Giuffrè, Milano 1999, 2° ed.,
pp. XXVI-906, L. 125.000

L'opera analizza la complessa materia dell'assicurazione obbligatoria contro gli infortuni sul lavoro e le malattie professionali alla luce della normativa in vigore, delle disposizioni amministrative, della giurisprudenza e delle tendenze riformatrici espresse dalla stessa.

Accanto all'aspetto dottrinario, gli autori forniscono soluzioni concrete ai problemi della quotidiana pratica professionale.

L'ordine sistematico consente un'agevole consultazione, mentre l'esauriente trattazione dei singoli argomenti evita di ricorrere a testi integrativi.



La cura estetica dell'auto: una nuova proposta di franchising

All'insegna della formula "Migliorare, proteggere e mantenere le caratteristiche estetiche dell'auto" la Concept di Torino cerca affiliati per aprire altri 20 centri in Italia



Nuove opportunità per chi vuole entrare nel franchising. L'offerta viene dalla Concept Srl di Torino, detentrica del marchio Mr Cap, già ampiamente diffuso nei paesi nordici con ben 28 centri operativi. Si tratta della formula "Migliorare, proteggere e mantenere le caratteristiche estetiche dell'auto" alle cui spalle sta una linea svedese di attrezzature e prodotti per il trattamento dell'auto, che uniti ad esperienza e preparazione tecnica, ha dato origine ad un metodo consolidato e affermatosi sul mercato. La gamma dei servizi comprende interventi mirati a ripristinare, rinnovare, migliorare e proteggere le parti interne ed esterne dell'auto.

La Concept annuncia che darà il via all'apertura di nuovi centri in Italia. L'idea è molto semplice e nasce dall'ipotesi che tutti vogliono essere alla guida di una vettura bella, che non perda il proprio valore nel tempo. Se è vero che in Italia vi sono circa 34 milioni di auto circolanti, è altrettanto vero che il mercato potenziale ha dimensioni enormi!

Non mancando certamente la richiesta, alla Concept hanno pensato di sfruttare il business creando una nuova opportunità lavorativa che per qualità di servizio non è paragonabile a

nessuna altra azienda operante nella stessa nicchia di mercato.

"L'obiettivo è ambizioso, ma ritengo di facile realizzazione, in quanto - sostiene Giuseppe Di Masi, 41 anni, fondatore e direttore generale della Concept - come affermano manager di livello internazionale di prestigiose Case automobilistiche, l'auto è un po' come la fidanzata: la prima cosa con cui ti colpisce è l'estetica. In tre anni contiamo di aprire 20 centri in franchising in tutt'Italia. L'attività prevede che tutte le singole stazioni siano gestite da imprenditori locali, opportunamente formati per offrire un servizio di elevata qualità che sta alla base del successo dell'attività. La proposta della società prevede un contratto di affiliazione pura".

**Investimento richiesto:
da 70 a 100 milioni**

Per quanto riguarda il contratto di franchising, la cui durata è fissata in cinque anni, l'investimento iniziale parte da un minimo di 70 milioni ad un massimo di 100, di cui 30 necessari per l'acquisizione della licenza e del know-how. Per diventare partner commerciale della Concept, al di là dei normali requisiti di moralità, occorre l'apertura di inizio attività identificata come industria.

"La selezione - spiega Di Masi alla luce di vent'anni di esperienza nel mondo industriale - verrà fatta anche in base alla capacità imprenditoriale e alla dinamicità commerciale dei candidati".

Gli imprenditori interessati de-

vono disporre di una superficie al coperto di almeno 250 m², situata in una zona di passaggio. Il bacino di utenza deve essere intorno a quota 50 mila abitanti. A livello di maestranze servono almeno quattro addetti: uno shop manager, un addetto commerciale e due tecnici.

Guadagni ipotizzati

Secondo le stime della Concept, il fatturato annuo medio a regime per l'attività sarà di 600-700 milioni per un margine lordo di circa il 40%. Il tempo di recupero dell'investimento stimato dalla Concept è di 2 anni mentre il break even point è fissato a 300 milioni circa. Le royalty, che rappresentano la quota di fatturato che in un contratto di franchising l'affiliato deve corrispondere all'affiliante, sono pari all'8% del fatturato, Iva esclusa, senza minimo garantito. È previsto un ulteriore 2% da destinarsi ad un fondo per le attività pubblicitarie sia locali che nazionali del gruppo.

La gamma di servizi della Concept srl, è visionabile nel sito internet: www.mrcap.com
Per saperne di più: Concept Srl
Via Beinasco, 17/A - 10152 TO
Tel. 0112475232
Fax 0112486908
www.mrcap.com

G.N.