



DONNA MODERNA

DONNE COME NOI
- ANNA, LIBRAIA RIVOLUZIONARIA
- BEATRICE, CHE HA CAMBIATO VITA COL FRANCHISING

NON SEI TU, È LA PANDEMIC FATIGUE

LI ASPETTAVAMO DA TANTO
- IL SEQUEL DELL'ARMINUTA
- IL NUOVO THE CROWN

QUEL DETTAGLIO PARLA DITE

COME RENDERE EFFICACI GLI ALLENAMENTI ONLINE

DONNA MODERNA + MAKE UP 2 €

Léa Quéllec, 21 anni

SPECIALE GIOIELLI PROFUMI & ROSSETTI

SETTIMANALE Poste Italiane SpA - Spedizione in Abbonamento Postale - AUT n° MIPA / LO - NO / 196 / A.P. / 2020 Periodico ROC - Austria € 4,00. Belgio € 3,70. Canada Cad 10,00. Canton Ticino Chf 4,30. Francia € 3,90. Germania € 5,00. Lussemburgo € 4,00. MC, Côte d'Azur € 4,00. Portogallo (Cont.) € 4,00. Spagna € 4,00 Svizzera Chf 4,40. Uk Gbp 3,40. Usa \$ 6,90.

LA MIA SECONDA VITA DA IMPRENDITRICE

di Eleonora Lorusso

Rimettersi in gioco lasciando il posto fisso dopo un divorzio e con un figlio piccolo. Impossibile? Non per Beatrice Corradini, che oggi gestisce un'azienda in franchising con 5 punti vendita e un team di 40 persone. Ai quali garantisce ciò di cui lei stessa ha avuto bisogno: part-time, smart working e aree per i bambini

Beatrice Corradini ha 52 anni, occhi e capelli castani, accento mantovano e grinta da vendere. È madre di Luca, 24 anni, e Margherita, 11, che è nata nella sua seconda vita in cui continua a essere madre, ma è diventata anche imprenditrice. Una seconda vita iniziata nel 2000, quando Beatrice si è separata e, 2 anni dopo, ha lasciato il posto da responsabile commerciale in una grande ditta di logistica, dove non si sentiva valorizzata. Con un bambino che allora aveva 7 anni, ha deciso di mettersi in gioco aprendo un'attività in proprio: ha rilevato con un ex collega un negozio a Mantova, nonostante un consulente li avesse sconsigliati perché la precedente attività non andava bene. «Io avevo voglia di riscattarmi in un periodo per me complesso. Caratterialmente non mi tiro indietro di fronte alle nuove opportunità, ci ho creduto e mi sono buttata» ricorda. «Era il 3-3-2003, una data magica capitata un po' per caso e poi replicata con l'apertura del secondo punto vendita 5 anni dopo, il 3 marzo del 2008».

«Cerco soluzioni per conciliare le esigenze di tutti». Oggi Beatrice gestisce 5 punti vendita della rete Mail Boxes Etc., tra Mantova e Verona. Lavora con un team di 40 persone, metà delle quali donne tra i 30 e i 55 anni. Molte sono madri, che possono contare su una un'organizzazione che consente loro di conciliare lavoro e famiglia. «Quando abbiamo aperto la prima sede, io stessa avevo un bambino piccolo e un'attività da avviare. Così ho pensato di creare uno spazio ristoro attrezzato con cucina, dove anche il mio Luca faceva i compiti. Oggi Margherita, nata dal secondo matrimonio, continua a usufruire di quell'area, come i figli di altri dipendenti: da donna conosco le difficoltà nel

gestire gli orari di lavoro e gli impegni della famiglia, per questo ho cercato sempre soluzioni alle diverse necessità, come part-time orizzontali e verticali» racconta Beatrice. Durante l'emergenza sanitaria della scorsa primavera con le scuole chiuse, molte collaboratrici hanno usufruito dello smart working, proseguito in base alle singole esigenze personali. «L'attenzione al welfare è a 360 gradi e non riguarda solo il personale femminile: ne ha usufruito un papà separato con un figlio piccolo. Ritengo che sia la strada per creare un circolo virtuoso: chi lavora bene viene in sede volentieri e riesce poi a dare il meglio professionalmente» osserva l'imprenditrice. Che, di fronte alla scelta se aprire un negozio da sola o in franchising, non ha avuto dubbi: «È stato come buttarsi, ma col paracadute. Avevo voglia di costruire qualcosa di completamente mio e ho pensato che l'affiliazione commerciale potesse essere la formula giusta». I numeri le danno ragione (vedi box a fianco) e soprattutto dimostrano un trend positivo di questo settore, specie per le attività gestite da donne. Secondo il Rapporto di Assofranchising Italia 2020 - Strutture, tendenze e scenari, le imprese a conduzione femminile sono aumentate lo scorso



Beatrice Corradini, 52 anni, imprenditrice della rete Mail Boxes Etc.

anno più di quelle maschili (+2,9% rispetto allo 0,3%). Tra le manager il 35% ha scelto di aprire un punto vendita di un brand noto, contro il 22% di coloro che hanno puntato su un'impresa tradizionale del tutto indipendente.

«Ho ancora parecchi sogni da realizzare». Oggi Beatrice è soddisfatta, ma non ha intenzione di fermarsi qui. E il suo entusiasmo sembra contagioso: «Sono persino riuscita a convincere mia sorella a lasciare il posto in una grande banca per venire a lavorare con me: adesso lei è responsabile amministrativo della nostra rete di negozi ed è contenta». Ma non la spaventa l'emergenza sanitaria, ed economica, che stiamo attraversando? «Marzo e aprile sono stati mesi difficili, non si può nascondere, ma abbiamo continuato a lavorare rinnovandoci. Dal momento che i negozi erano chiusi, abbiamo proseguito in smart working potenziando il settore della comunicazione: con i nostri grafici, per esempio, abbiamo realizzato etichette e stampe adesive per personalizzare le colonnine porta gel igienizzanti, i cartelli con le normative o gli adesivi che indicano i percorsi a

terra di negozi e supermercati. In tarda primavera ed estate abbiamo ripreso e incrementato l'attività abituale di logistica e trasporto, mentre adesso lavoriamo parecchio con l'e-commerce: molte aziende stanno puntando sullo shopping online e quindi ci chiedono la creazione di un sito, la gestione della merce attraverso lo stoccaggio nei nostri magazzini e la sua consegna ai clienti». Nessun rimpianto? «Dopo la maturità non ho finito l'università perché ho iniziato a lavorare presto» ammette Beatrice. «Oggi non nascondo l'idea di laurearmi, un giorno, magari terminando Scienze politiche o puntando sulla comunicazione, anche internazionale, che mi affascina molto. Il mio sogno nel cassetto, in realtà, è imparare a suonare il pianoforte, dopo averlo fatto con la chitarra. Al momento però il mio obiettivo professionale resta l'ampliamento della rete: sono arrivata a 5 store, ma mi sono sempre detta che 10 sarebbero stati pochi, quindi... Andrò avanti con la mia attività, cercando di specializzarmi sempre di più. Alla laurea mi dedicherò quando avrò 80 anni!».

IL FRANCHISING AIUTA LE DONNE

Secondo il IV Rapporto sull'imprenditoria femminile di Unioncamere, solo 1 donna su 5 ricorre al credito bancario per avviare un'attività a causa del credit crunch, la difficoltà a ottenere un prestito, che pesa sulle donne nell'8% dei casi (nel 4% per gli uomini). Il franchising, invece, permette un investimento iniziale ridotto: spesso la casa madre fornisce la merce in conto-vendita, senza doverla acquistare di tasca propria. Esistono poi speciali programmi di finanziamento siglati dai brand con le banche. Infine, si può contare su campagne pubblicitarie già avviate.