

## LIBRI

PAOLO D'ANSELMI  
**Il barbiere di Stalin**  
 Università Bocconi  
 Editore  
 Pagine 305  
 euro 16,00

Come il barbiere di Stalin, che non si sentiva responsabile dei crimini del dittatore, ciascuno si sente pulito e pensa sinceramente di non avere nulla a che fare con misfatti e inadempienze che constatata ogni giorno: eppure anche noi flirtiamo con il male. Qualche volta lo serviamo. Pensionati e lavoratori, politici e cittadini, dipendenti pubblici e privati, lavoratori dipendenti e popolo delle partite Iva siamo l'uno contro l'altro armati, convinti che altri siano i reponsabili. D'Anselmi invece se la prende con le personali responsabilità di ciascuno. Il messaggio finisce per essere tuttavia ottimistico e non catastrofista perché riconsegna a ciascuno la chiave della propria felicità. Puntando l'attenzione sul lavoro delle imprese e delle istituzioni l'autore svolge un'analisi puntuale dei diversi settori dell'economia e del sociale, crea un database sterminato di scempiaggini che si perpetrano e di cose buone che si fanno, e presenta così uno spaccato della nazione e l'agenda per una cultura dell'attuazione.

*Paolo D'Anselmi, laureatosi in ingegneria all'Università La Sapienza di Roma e conseguito un master in Public policy presso la Harvard Kennedy School, ha ideato la "Guidazzurra all'amministrazione pubblica" e contribuito ai "Report" del C.N.R. Ha lavorato per Datamat e per McKinsey; oggi è analista di politiche pubbliche. paolodanselmi@gmail.com*



GIUSEPPE BONANI (SOCIO ALDAI)  
**Come mettersi in proprio con il franchising**  
 Prefazione di Graziano Fiorelli  
 Edizioni Franco Angeli  
 Pagine 201 - Prezzo euro 22,00

Con più di 800 franchisor, 50.000 franchisee, 180.000 addetti occupati nei punti vendita affiliati ed un giro d'affari di 20 miliardi di euro, il franchising italiano registra oggi una sempre maggiore popolarità negli ambienti imprenditoriali. Quali le ragioni di questo successo? Molto semplicemente perché questa formula vi permette di creare un'impresa, con delle metodologie e delle procedure sperimentate nel tempo e l'assistenza permanente del promotore del sistema, assicurandovi la titolarità del vostro punto vendita. Tutto sta nello scegliere bene la propria rete di franchising e, in ultima analisi, il proprio franchisor. Creatore di imprese, di nuove iniziative e di nuova occupazione, il franchising si adatta ai più svariati settori di attività: dall'alimentare all'abbigliamento alla ristorazione,

dall'immobiliare ai centri estetici e a tante altre attività di vendita di prodotti e di prestazione di servizi. Il franchising in Italia è utilizzato da 30 settori merceologici e da oltre 60 sottosectori.

Questa seconda edizione della guida è stata ampliata per spiegare tutte le opportunità che si presentano ai neo imprenditori: non solo il franchising, ma anche le varie opzioni che il

mercato offre come la concessione di vendita, l'associazionismo, ecc. Mettersi in proprio con il franchising vuol dire rendersi indipendenti, ma con il supporto e l'assistenza di un'insegna nota sul mercato. L'ambizione e lo scopo di quest'opera è di aiutarvi a conoscere e a suggerire:

- gli strumenti, i consigli e gli indirizzi utili per guidarvi efficacemente ad entrare nel mondo dell'imprenditoria;
- gli elementi base del franchising; dove ricercare tutte le possibili informazioni su questa formula;
- come scegliere il settore merceologico in cui operare;
- le diverse tappe da seguire per arrivare a scegliere il proprio partner scorrendo le liste di controllo proposte;
- come approfondire gli aspetti giuridici ed i contenuti del franchising che lo differenziano da altri rapporti commerciali, anche molto simili;
- come valutare gli aspetti economici e finanziari che sono alla base di un'impresa commerciale, espressione di un'attività autonoma: l'investimento richiesto, il conto economico previsionale.

Riteniamo che questo volume, scritto da un esperto della materia, rappresenti un'utile guida per gli imprenditori motivati che vogliono creare una propria attività nel franchising.

*Giuseppe Bonani, dalla fine degli anni '60 si interessa di franchising e su questa tecnica distributiva ha firmato numerosi articoli e alcuni libri. Nel 1971 è stato uno dei fondatori dell'Associazione Italiana del Franchising dove ha ricoperto la carica di Segretario Generale e quella di Presidente. Nel 1990 ha fondato Quadrante srl, società di consulenza e assistenza alle reti di distribuzione sia dirette che indirette e in franchising.*

GIORGIO CAMPILIO  
**L'altra Italia**  
 Il Rio de la Plata dalle origini alla Repubblica  
 Documenti Bietti Storia  
 Pagine 126 - euro 15,00

Il 2 febbraio 1535 Pedro de Mendoza, guida di una spedizione finanziata dal Principe-Mercante Andrea Doria, getta le fondamenta di Santa Maria de Buenos Aires. Al suo

