Piano d'espansione per Cigierre, obiettivo 180 aperture entro il 2025

20230718112226cigierre-14a5945a

Cigierre, società che opera nello sviluppo e gestione di ristoranti tematici e del casual dining, intende raggiungere la **quota di 180 ristoranti** con la formula franchising **entro il 2025** tramite un piano di sviluppo all'insegna della capillarità territoriale e del coinvolgimento attivo dei diversi brand, dallo storico **Old Wild West a Wiener Haus**, fino al format **Pizzikotto** specializzato nella produzione della pizza e dei migliori prodotti della tradizione gastronomica italiana.

"Siamo presenti sul mercato da oltre 25 anni e per noi il franchising è da sempre un importante canale di sviluppo" - dichiara **Stefania Criveller**, Direttore Generale Corporate di Cigierre. *"Abbiamo adottato questo modello nel 2005 e, da allora, ci ha permesso di creare collaborazioni decennali importanti e solide, continuando ad assumere un ruolo rilevante nel nostro business. Per questo abbiamo previsto un piano di sviluppo che ci porterà ad aprire, entro i prossimi due anni, più di 40 nuovi locali in franchising, partendo dai 137 attuali".*

FOCUS ANCHE NEL SUD ITALIA

L'azienda vanta, per il solo 2023, una **decina di aperture** all'attivo tra Roma, città e aeroporto di Fiumicino, Limenella (Padova), Como, Forlì, Palermo, Napoli, Mestre e San Donà di Piave (Venezia) e Cologno Monzese (Milano). Da sempre l'obiettivo perseguito da Cigierre è stato quello di avere una **copertura territoriale capillare**, focalizzandosi maggiormente sulle regioni in cui il franchising è più sviluppato quali Lazio, Lombardia ed Emilia-Romagna. Oggi, la volontà della società è di **aumentare il presidio nel Sud Italia.**

"Oltre ad aprire un ristorante con questa modalità a Napoli e a Palermo - continua la Criveller - *quest'anno stiamo siglando alcuni accordi commerciali che ci permetteranno di **accrescere la nostra presenza in altre zone del meridione**. Davanti a noi, quindi, si presenta un **piano di crescita ambizioso** che non ci spaventa".*

PIZZIKOTTO ED ESPANSIONE ESTERA LE DUE NUOVE DIRETTRICI

Cigierre dispone di una fitta rete di supervisori, professionisti preparati che supportano i franchisee in ogni loro esigenza. Se **Old Wild West** storicamente è stato il **format più gettonato**, seguito da Wiener Haus, ora anche Pizzikotto diventa una possibile opportunità, grazie soprattutto al laboratorio centralizzato e le procedure già parte integrante del format che è quindi totalmente replicabile, senza contare la sua **attuale popolarità** dovuta alla ricerca delle materie prime e alla qualità e attenzione riservata ai prodotti. Oltre a due ristoranti in franchising in Italia, l'idea è di avere una prima apertura in Francia nel 2024.

Grazie al suo approccio innovativo, negli anni, Cigierre ha saputo **rispondere alle richieste di un mercato in continuo e forte cambiamento,** raggiungendo un modello di business efficace anche all'estero. Ogni format ha un'immagine originale e fortemente riconoscibile che consente di conservare l'identità distintiva del brand nonostante prodotti e menù siano declinati sulla base delle esigenze del mercato di riferimento e delle richieste locali, come nel caso dei locali aperti in Francia e a Montecarlo.

IN ARRIVO LA NUOVA ACADEMY

Grazie ai 25 anni di lavoro nel campo della ristorazione non solo nazionale ma anche internazionale, l'azienda ha deciso di mettere a sistema le competenze, le conoscenze e gli strumenti maturati in ottica di formazione del personale. A breve partirà infatti la **Cigierre Academy**, che sarà a disposizione a partire dall'autunno anche di tutti quei franchisee che vorranno ricevere un accompagnamento nella formazione delle loro risorse, in modo che possano monitorare meglio l'andamento del loro business e avvalersi dell'esperienza dell'azienda.

"Questa novità è solo l'ultimo tassello di un percorso di assistenza di Cigierre come franchisor unico nel suo genere. Fin dalla fondazione, ci siamo contraddistinti da una ***molteplicità di format e un approccio altamente flessibile e trasversale****: due fattori che ci hanno permesso di adattare agilmente i nostri modelli di business a diversi contesti e progetti dei partner.*

La standardizzazione delle procedure è andata di pari passo alla costante ricerca della qualità, sviluppando un concetto diverso di ristorazione commerciale, caratterizzata da un'offerta eccellente. Accordi importanti e consolidati con i fornitori e sviluppo di prodotti creati su misura e omologati per tutta la rete sono solo alcuni degli esempi del nostro modus operandi" conclude Stefania Criveller.