

# Franchising, un' opportunità per i professionisti

Il franchising rappresenta una grossa opportunità per i liberi professionisti, specialmente per i **commercialisti**. Questo perchè permette un ampliamento del campo di azione del lavoratore che, diventando esperto del comparto, può offrirlo come soluzione di investimento al proprio cliente. Così il commercialista può diventare un vero e proprio advisor dell' azienda a cui offre i suoi servizi. È quanto emerso dalla tavola rotonda «il commercialista 4.0», l' incontro organizzato durante il secondo forum dei **commercialisti** in scena all' hotel Melià. Al tavolo hanno partecipato Alessandro Lombardo, direttore generale di Patrigest (Gabetti), Manuele Tonel, responsabile marketing di Datev Koinos, Paolo Pistoni di Apm e Antonio Fossati del salone del franchising. La presenza del dottor Fossati poteva sembrare fuori tema visto il progetto che andava presentando: ma dalla discussione sono emerse opportunità per il commercialista del futuro. Infatti, secondo Fossati, il franchising amplia lo spettro di possibilità in mano al professionista che può proporre al proprio cliente di diventare un franchisee (colui che utilizza un marchio altrui), oppure di essere un franchisor (esportare il proprio marchio). Per farlo sarà necessaria una ampia conoscenza del mondo del franchising, dei contratti, delle prassi commerciali, dei vantaggi e degli svantaggi. Il commercialista specializzato può approfittare di questo e, come detto, ampliare la propria clientela.

