

Maggiore supporto alle  
imprese da parte di Bios  
Management, attraverso la  
funzione di

# FRACTIONAL MANAGEMENT

TAKE CARE OF YOUR BUSINESS

---

Intervista a Fabio Ghi  
CEO Bios Management

In un mondo del lavoro soggetto a continui cambiamenti, un sempre maggior numero di imprese sta guardando alla figura del **Fractional Manager** con crescente interesse.

Fabio Ghi, CEO di Bios Management ci spiega il perché



### Come funziona?

Il Fractional Manager è colui che assume un ruolo esecutivo in un'azienda per una "frazione" del proprio tempo. Ciò che avviene è quindi un incontro tra la domanda, fatta dalle aziende, e l'offerta, fatta da specialisti - solitamente ex manager aziendali con esperienza pluriennale alle spalle. Questo servizio è stato svolto per anni nella modalità del Temporary Management.

### Qual è la differenza?

Il Temporary Manager è una figura intermedia tra consulente e dirigente. Solitamente il suo lavoro ha un inizio e una fine. Sostituisce un ruolo che era presente ma al momento attuale non esiste più. Ecco perché, nonostante si chiami temporary, tale ruolo potrebbe divenire quasi a tempo pieno. Questa soluzione, adatta per le grandi imprese, potrebbe non funzionare per le piccole aziende, le quali non si possono permettere un consulente temporaneo.

Il Fractional Manager, invece, mette a disposizione una competenza che manca all'azienda in modo continuativo ma dosato

### Questa figura si presta maggiormente per le PMI rispetto alle grandi aziende?

Sì, questo tipo di offerta è rivolta prettamente alle PMI. Al contrario, le grandi imprese sono maggiormente orientate verso la consulenza come acceleratore di processi di cambiamento.

### In base alla tua esperienza nelle PMI, quali sono le aree maggiormente trascurate che necessiterebbero l'implementazione di tale figura?

Spesso si ricorre al Fractional Manager per necessità di breve periodo, per il supporto all'area finanziaria, al controllo di gestione, all'area operativa e commerciale/marketing. In questi casi spesso viene affidato in outsourcing l'intera funzione aziendale. A mio parere, invece, l'area che necessita maggiore struttura è quella strategica (Business Plan e Piano industriale).

L'imprenditore, nel ragionare sulla strategia che deve adottare all'interno dell'impresa, è quasi sempre solo. Il supporto del Fractional Manager - che dispone di un'esperienza pluriennale in grandi realtà - è adatto a fornire un metodo ed una strategia. Unire l'idea di un imprenditore alla capacità gestionale di un manager senior che abbia avuto esperienze in azienda, garantisce risultati nel lungo periodo.

**In Bios la funzione del Temporary Manager come supporto alle aziende è già presente da tempo. Si intende implementare anche il Fractionary Manager?**

È uno degli obiettivi del 2021. Questo servizio, di cui già disponiamo, sarà adattato alla nuova proposta avvicinandosi alle esigenze richieste dai nostri clienti.



**Non vi potrebbe essere distanza culturale tra manager provenienti da contesti medio grandi e collaboratori cresciuti in contesti piccoli o poco più?**

Assolutamente sì, ecco perché subentriamo noi di Bios. Scegliamo sempre professionisti che valutino un'esperienza di successo in realtà strutturate ma che abbiano altresì lavorato in una PMI. Ciò che garantiamo è di creare le condizioni adeguate già in fase di recruiting e valutazione.

**I vantaggi per le imprese piccole sono quindi molti. Quali possono essere invece i vantaggi per i manager, nell'adottare questo tipo di gestione?**

Sicuramente, nel contesto di incertezza attuale, il principale vantaggio per i manager è poter guardare al futuro senza timore di doversi ricollocare. A ciò si aggiunge l'elemento stimolante di portare innovazioni e cambiamenti in una piccola realtà che necessita di crescere.

**Quale obiettivo intendete perseguire insieme ai vostri clienti?**



Gli obiettivi possono essere molteplici, variano dal ridurre i costi, al fornire un' elevata seniority nelle esperienze di gestione, fino ad arrivare a trasmettere grande motivazione rispetto alle difficoltà.

A parer mio, però, l'obiettivo maggiormente sfidante è cambiare la mentalità che spesso è focalizzata sul breve periodo. In una fase di grande cambiamento come il momento attuale, bisogna sviluppare una mentalità che abbraccia la crescita sostenibile di valore (Pianeta, Persone, Profitto), orientandosi su obiettivi di lungo periodo.