

Speciale OUTSOURCING E TEMPORARY MANAGEMENT - Realtà Eccellenti

Un manager su misura per la tua impresa

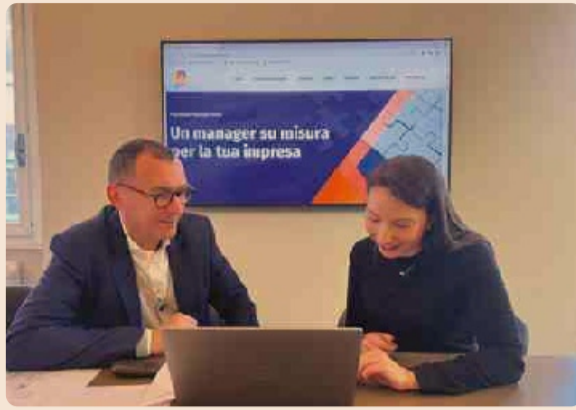
Fractional Manager Italia: una nuova realtà a servizio delle PMI

Il Fractional Management è una particolare declinazione del temporary management nata sulla spinta della domanda da parte di aziende piccole o medie che non possono sostenere economicamente il costo di una figura dirigenziale a tempo pieno, ma che hanno l'esigenza di disporre di competenze tecnico - specialistiche o strategiche al pari delle aziende di più grandi dimensioni. Si tratta di un manager che suddivide il proprio tempo lavorativo su una o più società, in ognuna delle quali ha un obiettivo definito, in genere a termine.

Il Fractional Manager non è solo un consulente, ma un vero supporto operativo nella gestione aziendale. Può essere coinvolto sia in progetti operativi che strategici, per migliorare le performance aziendali e le capacità di gestione dell'intera organizzazione aziendale. Anche nella gestione di situazioni di crisi o di stress di qualsiasi natura sa essere efficace. Per raggiungere gli scopi aziendali prefissati, il manager, d'accordo con gli imprenditori delle aziende clienti, può essere dotato degli strumenti decisionali necessari: può quindi assumere deleghe funzionali allo scopo.

Le principali motivazioni per cui le Aziende ricorrono ad una soluzione di Fractional Manager sono:

- Risparmio: si ha la possibilità di disporre di competenze di alto livello, senza alcun appesantimento dei costi fissi di lungo periodo;
- Velocità ed efficienza: focalizzazione sugli obiettivi definiti insieme all'imprenditore e portati a compimento entro uno specifico termine concordato;
- Qualità: vengono avviati progetti e l'operatività risulta immediata grazie all'esperienza ed alle capacità manageriali sviluppate in contesti complessi di maggiori dimensioni;
- Flessibilità: con FMI Srl SB possibilità di avvalersi di un pool di risorse esperte in una molteplicità di settori e



Antonio Gentili e Ilaria Agostinelli: i soci fondatori di Fractional Manager Italia Srl Società Benefit

casistiche.

Fractional Manager Italia è una realtà in forte crescita e dispone di manager in grado di ricoprire tutti i ruoli:

- Amministratore Delegato o Direttore Generale;
- Direttore Operativo;
- Direttore Commerciale;
- Direttore Amministrazione Finanza & Controllo;
- Direttore Marketing;
- Project Management;
- Direttore IT, Data Analysis e Cybersecurity



FRACTIONAL
MANAGER
Italia

• CRO, Chief Restructuring Officer: esperti di gestione delle crisi aziendali e degli strumenti di risoluzione delle stesse;

- Direttore Tecnico e della R&S;
- Direttore delle risorse umane.

I manager del network sono dislocati su tutto il territorio nazionale e focalizzati sulla mission di Fractional Manager Italia: managerizzare le PMI italiane trasferendo le proprie competenze gestionali ai piccoli - medi imprenditori ed alle loro persone.

Fractional Manager Italia collabora con le PMI italiane apportando soluzioni strategiche ed operative, efficaci ed a basso costo. Come piace affermare ai Founder del Network, si vuole entrare operativamente, collaborare e rendersi "inutili" il prima possibile perché lo scopo è trasferire le competenze manageriali all'imprenditore od alla sua struttura organizzativa, formandola e rendendola performante ed autonoma in relazione agli obiettivi da conseguire.

Efficacia, efficienza, tempestività, proattività, visione operativa e strategica, formazione, trasferimento di abilità e competenze. In altre parole Fractional Manager Italia è l'interlocutore giusto per trovare il Manager migliore per qualsiasi esigenza della PMI Italiana.

www.fractionalmanageritalia.it

Copernico realtà leader nel settore del Facility

Adesso l'azienda punta ad una gestione ad impatto zero per rimanere vincente

Il 2022 si chiude positivamente per il Facility Management e anche le previsioni per il 2023 mostrano una dinamica favorevole. A far da traino la domanda della Sanità, della PA e delle grandi imprese del Terziario e dell'Industria.

A sostenere l'evoluzione del mercato saranno ancora le attività di pulizia e disinfezione, che già nella seconda parte del 2020 avevano accresciuto la propria rilevanza, oltre al rilancio degli investimenti per la riqualificazione energetica degli edifici e alla progressiva normalizzazione degli ambiti Trasporto (stazioni ferroviarie e aeroporti), Commercio e Cultura (centri commerciali, impianti sportivi, cinema multisala, musei, fiere).

Il giro d'affari del Facility Management in Italia si attesta a circa 3,3 miliardi nel 2022 esprimendo una crescita del +2,7% rispetto al 2021. La società consorzio Copernico, con il suo asset societario, vuole continuare ad essere leader nell'ambito del soft facility management. Alla guida del consorzio ci sono la presidente Fabiola Sabellico, il vicepresidente Giorgio Matrigiani e Gaetano D'Altrui in qualità di consigliere e direttore operativo.

La realtà ha di recente allargato i propri orizzonti, guardando al futuro non solo con cleaning e sanificazioni, ma anche legandosi alla ristorazione, alla logistica e alla gestione del verde, e cercando dunque di essere sempre più un fornitore di qualità nell'ambito di riferimento. Resta alta l'attenzione riservata alle fasi di due diligence delle varie gare d'appalto, poiché il focus dei committenti è sempre più elevato in termini ambientali, e i maggiori punteggi tecnici vanno proprio a quelle aziende a impatto green. Per fare ciò, è stato necessario investire immediatamente e ragionare a lungo termine per ottenere risultati, scegliendo di acquisire nuove certificazioni di settore come la Emas, Ecolabel e Ecolabel. Gli sforzi economici fatti dal consorzio sono sempre stati volti a comprendere fino in fondo l'im-



La premiazione al CdA di Copernico dello scorso dicembre 2022

patto ambientale generato dai diversi processi produttivi dei servizi offerti, individuando quelli predominanti con lo scopo di poter effettuare una gestione degli stessi attraverso una significativa riduzione delle emissioni di CO₂. Le nuove tendenze di mercato e l'esigenza di acquisire una committenza eterogenea e diversificata, sempre più

orientata ad avere un unico interlocutore che sia in grado di fornire servizi anche integrati tra loro, ha orientato poi a una crescita dimensionale di Copernico in termini di personale e di fatturato.

Il percorso intrapreso da Copernico negli ultimi anni gli ha anche consentito di meritare il prestigioso riconoscimento, de Le Fonti Awards 2022 consegnato all'azienda a dicembre 2022 nella prestigiosa sede di Palazzo Mezzanotte della Borsa di Milano e sempre per il 2022, chiude con un fatturato oltre la soglia predefinita.

Citando un passo della motivazione legata al riconoscimento, è stata premiata la leadership che giorno dopo giorno con tanta abnegazione si è conquistata a piccoli passi "proponendosi come partner affidabile nell'ambito della gestione dei servizi di facility management e per essi ha iniziato a raccogliere i frutti di questo processo evolutivo, ottenendo concreti riconoscimenti da parte del mercato".

La società opera dal 2018, come detto, nel settore della fornitura di servizi alle aziende pubbliche e private, e si è gradualmente insediata nel mercato del soft facility management erogando servizi agli immobili e alle persone nel rispetto dei valori etici di lealtà, correttezza e trasparenza.



SERVIZI AGLI IMMOBILI

- 1 - Pulizia e sanificazione di edifici civili e industriali
- 2 - Pulizia e sanificazione di bus e treni
- 3 - Disinfestazioni e Derattizzazioni
- 4 - Gestione del verde
- 5 - Facchinaggio, logistica e fattorinaggio

SERVIZI ALLE PERSONE

- 6 - Gestione Servizi Igienici a pagamento
- 7 - Servizi ausiliari e socio sanitari
- 9 - Guardaroba e lavanderia
- 10 - Portierato e Reception

I principali servizi offerti dal Consorzio e dalle sue aderenti

Saturn Over, la boutique dell'outsourcing che crea relazioni di valore

La brillante realtà al femminile, espressione di continuità, flessibilità e dinamismo, cresce insieme alle aziende con cui collabora

Il cambiamento inizia quando qualcuno vede il passo successivo.
William Drayton

Soluzioni cucite su misura come se fossero un abito, relazioni di valore con i propri clienti, con i quali condividere strategie e obiettivi, ma anche con i propri collaboratori, per essere quel team di successo che fa la differenza: Saturn Over, brillante realtà che si occupa di outsourcing globale e settoriale, ha iniziato a scrivere il futuro già nel 1999, grazie all'intuizione e alla lungimiranza del suo fondatore Giordano Garavaglia Schiera, e oggi, partner d'eccellenza per clienti del settore assicurativo, finanziario e imprenditoriale, rappresenta la riposta affidabile alle esigenze di Business Process Outsourcing.

«Saturn Over è nata da due professionisti con una lunga carriera nel campo assicurativo - afferma Viviana Cattaneo, CEO di Saturn Over - e

deve il suo successo non solo all'esperienza ventennale, ma anche e soprattutto a un modus operandi che permette di creare relazioni di valore con i propri clienti. In un'ottica di perseverante continuità, siamo diventati partner strategici per le aziende con cui collaboriamo, alle quali offriamo soluzioni innovative, in linea con le esigenze e con gli attuali scenari di mercato. Permettiamoci a realtà come assicurazioni e banche di dedicarsi completamente allo sviluppo del loro business, rendendo più efficienti e fluidi tutti i loro processi aziendali interni. Siamo portatori di innovazione, ma anche di crescita».

Il vero segreto dell'universo Saturn Over, oltre al principio della continuità che viene declinato ed esteso a ogni aspetto, è la naturale tendenza al continuo miglioramento: lo si evince dall'approccio profondamente umano al lavoro, dove l'attenzione alla valorizzazione delle skills personali di ognuno è estrema, dalla fluidità della struttura organizzativa, pronta a rispondere in ogni momento alle mutazioni del mercato, con cui si confronta senza mai tralasciare quella lungimi-



Viviana Cattaneo, CEO di Saturn Over

ranza che, grazie a Giordano Garavaglia Schiera, pare essere entrata nel modus operandi aziendale, e infine dall'assunto che non esistano risposte standard per nessuno, bensì che le soluzioni vadano ricercate di volta in volta per ogni singola situazione.

«Noi di Saturn Over - sottolinea con orgoglio Viviana Cattaneo - siamo persone curiose. Per questo ci appassioniamo a ogni progetto, facendolo diventare un po' anche nostro. Il motore del nostro lavoro è proprio la voglia di aiutare i nostri clienti a raggiungere gli obiettivi, magari spostando più in alto l'asticella, crescendo insieme a loro. L'attenzione che riserviamo alle aziende con cui collaboriamo è la stessa che abbiamo all'interno del team, quindi potrei affermare che trasferiamo semplicemente all'esterno i nostri valori. Così come puntiamo alla crescita di ogni singolo collaboratore, valorizzandone le risorse, così facciamo con i nostri clienti, affrontando insieme a loro le sfide del mercato. Siamo partner, estendiamo il concetto di

team per creare sinergia. Questa è la forza di Saturn Over».

I collaboratori di Saturn Over sono persone formate e aggiornate costantemente, che vengono coinvolte nei progetti aziendali affinché abbiano una visione di insieme proficua e possano affiancare il cliente in modo completo ed efficace, in un gioco di squadra coeso e capace di alimentare ancora di più la fiducia nell'operato. «I partner che ci hanno affiancato in questo nostro intenso cammino di crescita - precisa Viviana Cattaneo - sono legati a noi con un doppio filo, dato dalle competenze e dai valori nei quali ci siamo riconosciuti. Oggi siamo una sola entità che porta avanti professionalità e qualità nei servizi. E in quell'ottica di continuità che mai ci abbandona, stiamo già lavorando da tempo a temi sensibili come il bilancio di sostenibilità, un documento di rendicontazione capace di raccontare non solo i numeri di un'azienda, ma anche i suoi valori e tutte le principali relazioni con l'ambiente. Crediamo che nel prossimo futuro questo rendiconto sarà indispensabile per poter essere allineati alle nuove esigenze». Saturn Over, innovativa, dinamica, e pronta ad affrontare le sfide di domani, è già un'azienda che ha raggiunto traguardi di enorme pregio, uno tra tutti quello di essere una realtà al 90% femminile.

Consapevole che un team costituito per lo più da donne permetta, condividendo le comuni esigenze, di conciliare famiglia e lavoro, Viviana Cattaneo, determinata e concreta donna leader, ha creato con Saturn Over un equilibrato universo dove elasticità e rispetto delle necessità personali costituiscono uno dei tasselli più esaustivi dell'azienda moderna, facendosi così traghettatrice e interprete di quell'ideale prezioso di continuità e lungimiranza partito nel lontano 1999.

Saturn Over e TBAdvisor, storia di un team vincente

L'attuale scenario di mercato è in continua evoluzione e richiede alle aziende competenze sempre più trasversali e specifiche per far fronte alle diverse problematiche, integrando le risorse interne con professionisti di fiducia.

Saturn Over, partner operativo di clienti leader nel settore assicurativo, finanziario e imprenditoriale, grazie alla consolidata collaborazione con TBAdvisor, team di professionisti dalle competenze interdisciplinari che spaziano dalla consulenza manageriale, al diritto societario, alla fiscalità nazionale e internazionale, al contenzioso tributario fino al family business, mette a disposizione una gamma di risorse umane e tecnologiche altamente qualificate.

Punti di forza dell'universo Saturn Over sono quindi le professionalità specialistiche, i servizi a ciclo completo di outsourcing globale, le soluzioni tecniche e organizzative flessibili e tailor made, la massima flessibilità di intervento, la condivisione con le strutture del cliente, le strutture tecnologiche avanzate, tra cui molteplici

software alcuni dei quali sviluppati in house, l'impegno a cercare nuove soluzioni, e un'assistenza continua e mirata.

Efficienza, competenza e flessibilità sono gli elementi cardine di un paradigma che consentono a Saturn Over di essere uno dei principali top player del settore, nonché supporter dei successi dei propri clienti, con i quali condivide obiettivi e sfide.

TBAdvisor, promotore della filosofia che il cambiamento debba trovare le proprie radici nella continuità di valori e relazioni, nasce dalla volontà dei soci fondatori di essere un punto di riferimento per l'imprenditore e per il management nelle diverse fasi di vita dell'impresa, affiancandoli costantemente nel processo decisionale.

www.saturnover.it

«Ci sono sempre due scelte nella vita: accettare le condizioni in cui viviamo o assumersi la responsabilità di cambiarle»
(Denis Waitley)



La forza della sinergia



Saturn Over e TBAdvisor, il team