Fractional manager: come funziona e quando serve alle PMI

Le vendite aumentano, eppure a fine anno si guadagna meno. Oppure arrivano nuovi clienti, ma l’organizzazione non riesce a seguirli. Sono due dei segnali che, secondo Gianni Simonato, possono suggerire a un imprenditore di cercare competenze manageriali all’esterno. Non necessariamente assumendo un dirigente. In un’intervista a **Comunicaffè**, Simonato racconta il lavoro del fractional manager: un professionista indipendente che dedica una parte del proprio tempo a ciascuna delle aziende che segue, con un incarico e obiettivi definiti. La distinzione dalla consulenza, nella sua interpretazione, è operativa: dopo l’analisi, il manager assume decisioni e ne verifica gli effetti. È un modello che può interessare le piccole e medie imprese quando devono recuperare marginalità, sviluppare un mercato o affrontare un cambiamento organizzativo senza dotarsi stabilmente di una nuova figura dirigenziale. Simonato indica, a titolo orientativo, un investimento di circa 10mila euro per un intervento di tre-sei mesi; precisa però che i suoi incarichi partono generalmente da sei mesi e che alcuni percorsi durano anni. L’intervista diventa particolarmente concreta sul passaggio generazionale. Prima ancora di scegliere chi guiderà l’impresa, Simonato invita a distinguere famiglia, proprietà e gestione: tre piani che possono restare legati senza dover coincidere. È su questa separazione, e sulle diverse soluzioni che rende possibili, che vale la pena soffermarsi nella lettura integrale.