

INFORMAZIONE PROMOZIONALE

Speciale TEMPORARY, INNOVATION MANAGEMENT, OUTSOURCING - Realtà Eccellenti

Nei momenti decisivi
Giorgio Roveri
Temporary Manager

Dal 1993 opero nel Temporary Management nelle PMI familiari italiane. In oltre trent'anni ho osservato una costante: le imprese raramente entrano in difficoltà per mancanza di lavoro, ma per carenza di struttura e capacità di governo. Alla fine degli anni Novanta una rivista economica definì "pre-coce" il mio ingresso in questa professione: allora il Temporary

Manager era generalmente una figura con lunga carriera alle spalle. Ricordo un imprenditore con ordini in crescita e clienti fidelizzati. I numeri, però, raccontavano un'altra storia: marginalità in erosione e decisioni concentrate su una sola persona. Il problema non era il mercato, ma l'assenza di assetto organizzativo, di una

vera governance. Durante un passaggio generazionale, spesso la criticità non è familiare ma strutturale: l'organizzazione non è pronta. La vera svolta non avviene quando aumentano i ricavi, ma quando si chiarisce chi governa e con quali strumenti. Nelle PMI familiari non vince chi è più grande. Vince chi governa.



Outsourcing strategico per previdenza e salute

RBhold: 30 anni di innovazione per un welfare integrativo più accessibile e inclusivo

In un contesto in cui la sostenibilità dei sistemi pubblici è al centro del dibattito economico e sociale, cresce il bisogno di integrare le tutele pubbliche con servizi chiari, tempestivi e affidabili. Previdenza complementare e sanità integrativa richiedono oggi una gestione amministrativa e tecnologica altamente specializzata, capace di garantire affidabilità e visione strategica in ambiti complessi e regolamentati. L'outsourcing evolve così in fattore abilitante, in grado di supportare l'innovazione e assicurare efficienza operativa.

A trent'anni dalla fondazione, il Gruppo RB Hold rappresenta uno dei principali operatori nell'outsourcing per la previdenza complementare e la sanità integrativa, a supporto di assicurazioni, aziende finanziarie e fondi pensione e sanitari. Completa la propria offerta garantendo ai clienti, assicurati e non, strumenti dedicati per l'accesso ai servizi sanitari a pagamento. Sin dal 1995, con la nascita di Previnet, l'azienda ha saputo intercettare un'esigenza destinata a crescere: affidare a partner qualificati la gestione di funzioni strategiche per il welfare integrativo. Oggi RB Hold è un ecosistema integrato che riunisce competenze verticali e complementari grazie alla specializzazione delle sue Società: Previnet, outsourcing ammi-



Il Gruppo RB Hold e le sue Società

nistrativo e tecnologico per il welfare integrativo anche per piani cross-border tra più stati membri dell'UE; Previmedical, TPA di riferimento per la sanità integrativa; RBcare, focalizzata su percorsi di cura personalizzati e accesso a un network sanitario d'eccellenza; lama Consulting, partner di innovazione e consulenza strategica per il mercato finanziario; Sintea, software house specializzata per intermediari finanziari; RBTech, polo tecnologico del Gruppo. Outsourcing di qualità significa sistemi informativi evoluti, gestione accurata delle posizioni previdenziali, liquidazioni puntuali, processi tra-

sparenti e piattaforme sicure e intuitive. Significa anche capacità di ascolto e progettazione di soluzioni su misura per ogni cliente, in un mercato sempre più complesso e regolamentato. "Riteniamo fondamentale investire in modo strutturale sulle competenze degli outsourcer - ha dichiarato Roberto Favaretto, fondatore e Presidente del Gruppo RB Hold - per consentire loro di accompagnare l'accelerazione dei processi di innovazione tecnologica ed evitare inefficienze legate a un impiego non evoluto delle persone. I modelli organizzativi e operativi che oggi

appliciamo nell'outsourcing previdenziale per la gestione amministrativa sono destinati a trovare un'estensione naturale anche nell'ambito dei fondi sanitari".

Un percorso che si traduce in investimenti continui sulle competenze, sviluppate su tutto il territorio nazionale. Nata in Veneto, la realtà è oggi presente dal Nord al Sud Italia, con una crescita che ha accompagnato l'evoluzione del mercato del welfare integrativo e delle esigenze di operatori e beneficiari.

In questi trent'anni il Gruppo ha consolidato un modello fondato su integrazione tra le diverse società, collaborazione con i partner e sviluppo costante dei processi e delle soluzioni tecnologiche. Un'evoluzione che pone attenzione anche agli impatti ambientali e sociali, in un settore sempre più chiamato a garantire trasparenza e sostenibilità. L'esperienza maturata consente oggi al Gruppo RB Hold di affrontare le nuove sfide del welfare integrativo con una visione di lungo periodo.

L'obiettivo resta quello di contribuire a un sistema di welfare integrativo più accessibile, efficiente e inclusivo, in cui l'outsourcing non è solo gestione operativa, ma leva strategica a supporto dei clienti, degli aderenti e dell'intero ecosistema previdenziale e sanitario.



Borgoverde, Headquarter of RB Hold a Preganziol, Treviso

I costi invisibili della supply chain

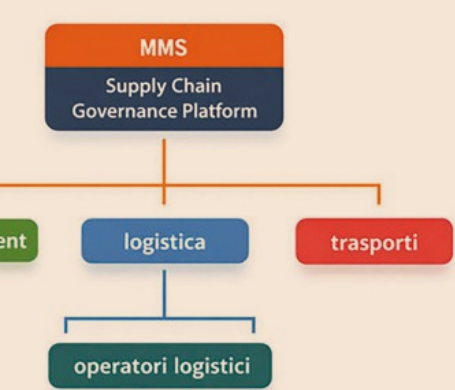
MMS introduce una governance integrata che fa emergere valore nascosto

In un contesto economico sempre più complesso e interconnesso, la gestione della supply chain è diventata una leva strategica per la competitività delle imprese. Tuttavia, in molte organizzazioni, la filiera continua a essere gestita come un insieme di funzioni separate - acquisti, logistica, distribuzione e gestione dei fornitori - spesso governate da sistemi e responsabilità differenti.

È proprio da questa criticità che nasce MMS - Marton Management System, un modello manageriale che si colloca nell'ambito dell'innovation management e dell'outsourcing evoluto, configurandosi come un vero Supply Chain Operating System. La visione che lo guida è sintetizzata in un principio semplice: "One System. One Supply Chain". L'idea alla base del sistema è semplice quanto innovativa: superare la logica dei silos organizzativi e trasformare la supply chain in un sistema unico di gestione, capace di integrare processi, informazioni e responsabilità lungo tutta la catena del valore. Il modello si fonda su tre pilastri.

Governance

MMS introduce un livello di governo unitario della supply chain. Non si limita a coordinare attività operative, ma crea una vera e propria regia capace di allineare fornitori, flussi logi-



Supply Chain Operating System

stici e decisioni strategiche. In molte aziende, infatti, le inefficienze non derivano dalla mancanza di competenze o tecnologie, ma dall'assenza di una governance integrata.

Integrazione

Il sistema connette processi, dati e responsabilità, superando i tradizionali compartimenti organizzativi. L'integrazione consente una gestione più trasparente della supply chain e una maggiore capacità di risposta ai cambiamenti del mercato.

Supply chain come sistema unico

Il terzo pilastro è la visione sistemica della filiera. Con MMS la supply chain non è più la somma di attività indipendenti, ma un'infrastruttura coordinata che opera secondo un'unica architettura manageriale.

Le aziende che hanno già adottato il Marton Management System hanno registrato un risultato particolarmente

significativo: l'emersione di inefficienze operative e costi nascosti, spesso stratificati nel tempo all'interno dei processi logistici e organizzativi. In diversi casi, il semplice miglioramento della governance e della visibilità dei flussi ha permesso di generare ricavi economici rilevanti, senza interventi strutturali complessi.

Il modello nasce all'interno di Marton Division, una realtà imprenditoriale volutamente snella. Ed è proprio questa caratteristica a rappresentare uno dei suoi punti di forza. Nella storia dell'innovazione, molti modelli manageriali che hanno cambiato il modo di lavorare delle aziende sono nati in contesti agili, capaci di sviluppare visioni nuove senza i vincoli delle grandi organizzazioni.

Come spiegano in Marton, «abbiamo sviluppato un sistema di management che alcune importanti aziende stanno già adottando e che ora stiamo iniziando a diffondere più ampiamente». L'obiettivo è proporre alle imprese un modello capace di trasformare la supply chain da funzione operativa a infrastruttura strategica di governo dei flussi e del valore.

Perché oggi la competitività non dipende più soltanto dall'efficienza interna delle aziende, ma dalla capacità di gestire in modo intelligente l'intero ecosistema della filiera.

One System. One Supply Chain.

info@martondivision.com
www.martondivision.com



Il Temporary Management per il Cambiamento

Contract Manager: Leader italiano da 38 anni al fianco delle aziende

Le imprese italiane stanno cambiando il modo in cui accedono alle competenze manageriali. Di fronte a trasformazioni sempre più rapide - digitalizzazione, passaggi generazionali, operazioni di M&A, espansione internazionale - cresce il numero di aziende che sceglie di inserire Temporary Manager per guidare progetti specifici con obiettivi definiti e tempi certi. Il Temporary Management, nato come risposta a emergenze organizzative, si è trasformato in uno strumento strategico di governo del cambiamento.

I numeri confermano questa evoluzione. Secondo l'indagine INIMA 2025, il 44% degli incarichi di Temporary Management in Italia riguarda progetti di change management e il 28% lo sviluppo aziendale. Il 74% degli Interim Manager italiani risultava impegnato in un incarico a gennaio 2025, dato superiore alla media europea. Due aziende europee su tre prevedono di aumentare il ricorso a professionisti interim nel 2026. Per le PMI italiane, che rappresentano il 92% del tessuto produttivo, la possibilità di accedere, anche in modalità "fractional", a competenze di alto livello senza i tempi, e i costi e i rischi di un'assunzione permanente rappresenta un vantaggio competitivo concreto.

In questo contesto opera Contract Manager, società italiana leader nel settore, costituita nel febbraio 2025 dall'integrazione tra TIM Management, fondata a Milano nel 1987, e Contract Manager, nata nel 1989: le due realtà che hanno introdotto e sviluppato il Temporary Management in Italia. Con oltre 38 anni di esperienza e 2.500 incarichi completati, la società dispone di un database di oltre 10.000 Temporary Manager selezionati, operativi in tutte le funzioni aziendali: General Management, CFO e Controllo di Gestione, Operations e Supply Chain,



Gabriele Aldeghi, CEO di Contract Manager

Sales e Marketing, HR, IT e Digital Transformation, Sviluppo Internazionale, CRO per la gestione delle crisi.

"Il Temporary Management esprime il suo massimo potenziale quando è impiegato proattivamente, per sfruttare opportunità o anticipare crisi ancora latenti"

spiega Gabriele Aldeghi, Amministratore Delegato di Contract Manager. "Il nostro consiglio alle imprese è: non lasciate che le cose importanti diventino urgenti."

Il modello operativo prevede attivazione in 15 giorni e supervisione costante: un Quality Manager dedicato verifica l'avanzamento di ogni progetto e il raggiungimento degli obiettivi concordati. La dimensione internazionale è garantita dalla partnership con IXP, network di 19 società operative in 29 paesi con accesso a 50.000 profili manageriali in Europa. Una risorsa strategica per le PMI che si internazionalizzano e per i fondi di Private Equity che necessitano di Operating Partner, CFO temporanei e Integration Manager nelle diverse fasi del ciclo di investimento.

"Il Temporary Manager non è un consulente che analizza e raccomanda" aggiunge Aldeghi. "È un professionista con deleghe operative che entra in azienda, prende decisioni, gestisce persone e risponde dei risultati. Nella nostra esperienza abbiamo imparato che il merito è l'unica variabile che garantisce risultati ripetibili."

www.contractmanager.it



Blue Star Advice: consulenza su misura

Strategie, dati e sistemi decisionali per la crescita delle PMI italiane

La crescente complessità dei mercati e la rapidità delle trasformazioni tecnologiche stanno spingendo molte imprese italiane a rafforzare le proprie competenze manageriali e ad adottare strumenti di gestione più evoluti. In questa direzione opera Blue Star Advice, società di advisory e temporary management che affianca imprenditori e managers nello sviluppo di modelli organizzativi più evoluti, orientati ai dati e alla creazione di valore nel lungo periodo.

La società nasce nel 2023 a Forlì, con l'obiettivo di portare anche nelle PMI competenze manageriali tipiche delle grandi organizzazioni internazionali, rendendole accessibili alle imprese che stanno attraversando fasi di crescita, riorganizzazione o evoluzione strategica. Blue Star Advice si rivolge in particolare ad aziende con fatturato compreso tra circa 5 milioni e 60 milioni di euro: realtà spesso caratterizzate da forte dinamismo imprenditoriale ma che necessitano di rafforzare la propria struttura manageriale per sostenere nuove fasi di sviluppo.

Il modello operativo si basa su un approccio fortemente pragmatico. I professionisti della società operano direttamente all'interno delle aziende clienti, affiancando imprenditori e manager nell'implementazione concreta di sistemi di gestione, strumenti di controllo e processi decisionali, andando oltre la semplice analisi o raccomandazione strategica.

Il team è composto da professionisti con oltre dieci anni di esperienza manageriale maturata in aziende industriali e multinazionali, competenze che permettono di intervenire in ambiti fondamentali della gestione aziendale come il controllo di gestione, la



pianificazione strategica e finanziaria, l'industrial costing e la trasformazione organizzativa.

"Siamo una 'boutique' di consulenza, molto diversa dalle grandi aziende del settore - spiega Niccolò Riccardi, CEO di Blue Star Advice -. Le persone lavorano in esclusiva per noi e questo ci permette di investire molto nella formazione interna, anche dal punto di vista tecnologico. Chi sceglie la nostra realtà trova un team di professionisti complementari, che hanno già lavorato a lungo insieme e possiedono competenze tecnologiche molto avanzate".

Uno degli elementi distintivi del modello è l'integrazione tra competenze

manageriali e tecnologia proprietaria. Blue Star Advice utilizza piattaforme digitali e strumenti avanzati di analisi dei dati sviluppati internamente che permettono di trasformare rapidamente le informazioni aziendali in indicatori strategici per il management. "Presidiamo la tecnologia ad alto valore aggiunto all'interno dell'impresa: siamo noi stessi utenti evoluti dei principali ERP gestionali, dei software di tesoreria e delle piattaforme di business intelligence - prosegue Riccardi -. Il nostro obiettivo è individuare la soluzione migliore per permettere ai clienti di lavorare in modo più efficiente. Non vendiamo prodotti, ma soluzioni su misura".

La società opera prevalentemente tra Emilia-Romagna e Nord Italia ed è oggi presente con quattro sedi operative a Milano, Bologna, Forlì e Faenza. È inoltre prevista a breve l'apertura di una nuova sede a Vicenza, con l'obiettivo di rafforzare ulteriormente la presenza nel tessuto industriale del Nord-Est.

In un mercato in cui molte società di consulenza si limitano a fornire indirizzi strategici, Blue Star Advice punta a distinguersi per un approccio orientato ai risultati concreti.



"I partner di Blue Star Advice, boutique di temporary management con focus su controllo di gestione e governance"